وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة صلاح الدين
كلية الادارة والاقتصاد

التجارة الدولية

تأليف
البروفيسور استيفان ب ماكي

ترجمة
الدكتور حسان علي بابكر
استاذ الاقتصاد المساعد

مراجعة وتقديم
الدكتور وليد أسماعيل السيفو
استاذ الاقتصاد

١٤١٠ هـ ١٩٩٠ م

التجارة الدولية

تأليف
البروفيسور استيفان ب ماكي

ترجمة
الدكتور حسان علي بابكر
أستاذ الاقتصاد المساعد

مراجعة وتقديم
الدكتور وليد أسماعيل السيفو

استاذ الاقتصاد

INTERNATIONAL TRADE

By
Professor Stephen P.Magee
University of Texas at Austin

Translated by
Dr. Hassan Ali Babiker
A/Professor of Economies

Revised by

Dr.Waleed Ismail Alsefou
A/Professor of Economics

تقديم

بقلم الدكتور وليد أسماعيل السيفو

استاذ الاقتصاد المساعد

يتخذ موضوع التجارة الدولية مكانة مهمة في فكر التطور الاقتصادي وذلك للدور الجوهري الذي مارسته التجارة وعبر القرون في تغير التركيب الهيكلي لأقتصاديات مختلف الاقطار . ومع تطور الحياة الاقتصادية فأن دور التجارة الدولية اصبح اكثر تعقيداً وتشابكاً حيث اتخذ أطر وصيغ متباينة وحسب المرحلة الزمنية التي يمر بها كل قطر وقد أختلف الاقتصاديون في تفسيرهم لهذا الدور فمنهم من اعطاوه الدور الايجابي ومنهم من اعطاه الدور السلبي ايضاً فان مفهوم ونظريات التجارة الدولية لم تعد قاصرة ومرتبطة بنظرية التكاليف المطلقة (ادم سمث) او نظرية التكاليف النسبية (ديفيد ريكاردو) بل تعد ذلك حتىٰ نظرية الكثافة العمالية او الرأسمالية في السلع المصدرة او المستوردة (نظرية هيكشر ـ أوهلين) لتشمل نظريات ومضامين اخرىٰ عن قيام التجارة الدولية منها نظرية هوفباور ، ونظرية ليندر ، نظرية هايمر ، نظرية ماكي ، نظرية فيرنون ، نظرية البيير ، نظرية ستولبر ـ ساموبلسون ، نموذج كيرنز ونظرية ريبزنسكي وغيرها ، وقد أعطىٰ المترجم صورة دقيقة وواضحة لمجمل هذه النظريات بأسلوب علمي رصين وبأمثلة تطبيقية لأقطار مختلفة

البروفيسر أستيفان ب ماكي ، أحد اقتصادي جامعة تكساس المتخصصين في موضوع الاقتصاد الدولي والذي اتخذ لنفسه الاسلوب الكمي طريقة في عرض افكاره للتحليل الاقتصادي للعلاقات الدولية كتب عشرات البحوث ونشرها في اشهر المجلات العالمية وخاصة مجلة Review of Economics and statistics والتي جاءت له فيها بحوثاً مستقلة واخرىٰ مشتركة مع مشاهير الاقتصادين القياسين المتخصصين في التجارة الدولية امثال البروفسر هندريك . س هاوثكر ، وروئبس نورمان وغيرهم . أضافة الىٰ تأليفه العديد من الكتب في هذا الحقل منها ((التجارة الدولية)) والتجارة الدولية والتوزيع في الاسواق وغيرها ، والمعروف عن البروفسر ستيفان ب ماكي أنه اقتصادي يعالج مشاكل التجارة الدولية بأسلوب قياسي ولكن نجده في هذا المؤلف قد أستخدم الاسلوب الوصفي في تحليله لأسباب قيام التجارة الدولية ودورها في النمو والتطور الاقتصادي ، وعرضه

لاهم نظريات التجارة الدولية وانواع السياسات التجارية ، وقد ربط وبأسلوب الاستاذ المتخصص بين هذه المواضيع وبطريقة تشد القاري الى قراءة الكتاب بكامله

ومما زاد في روعة هذا المؤلف هو خبرة ودقة وسعة دراية المترجم بالكتاب ومؤلفات البروفيسر ماكي

درس الدكتور حسان علي بابكر (استاذ الاقتصاد المساعد) مادة الاقتصاد الدولي مدة تزيد على الثمان سنوات في كلية الادارة والاقتصاد في جامعتين الموصل وصلاح الدين . كتب ونشر العديد من البحوث المختصة في هذه المادة ولمعرفتي الشخصية به فيما يتعلق بحرصه في التعمق والتطور في دراسة مشاكل الاقتصاد الدولي ولدرايته الواسعة باللغتين العربية والانكليزية نجده قد اجاد في ترجمته لمؤلف البروفيسر ماكي وعرضه لمحتواه العلمي بكل دقه وأمانة فكان تطابقاً رائعاً بين المؤلف والمترجم

جاء المترجم بمقدمة وستة فصول ، ينتهي كل فصل بقائمة حديثة عن اهم المراجع العلمية ، وقد تضمن الكتاب ايضاً على مجموعة من الاشكال والرسومات البيانية والجداول المتضمنة لبيانات حديثة نسبياً عن بعض العلاقات التجارية الدولية

جاءت المقدمة بعرض لتأريخ البداية للعلاقات التجارية الدولية والعوامل التي شجعت على قيامها من الحصول على الاسواق الجديدة ، والافكار الجديدة ، والعمل الرخيص والموارد الطبيعية المعروفة وغير المعروفة وما روجه عنها ماركو باولو خلال سفراته الى دول الشرق الاقصى

تناول الفصل الاول ولغاية الفصل الخامس التطرق الى اهم النظريات الخاصة بالتجارة الدولية في حين جاء الفصل السادس مركز في شرحه لسياسات التجارة الدولية ومبتدأ بسياسة الحماية الكمركية وسياسة التكامل الاقتصادي والتي فيها جاء عرض عن نظرية جيران ـ الجيران ، وكذلك تطرق الى سياسة الميزان التجاري وجاء تركيز على نظرية هاوثكر ـ ماكي في المرونات الدخلية . اما المبحث الاخير من هذا الفصل ففيه تطرق الى ظهور وتطور الامبريالية والنظريات الخاصة بذلك منها نظرية مادون الاستهلاك ونظرية الاحتكار التصديري والنظرية الكينزية ونظرية التبادل غير المتكافئ .

عموماً يمكن ان يعتمد هذا الكتاب كمرجع اساسي في مادة التجارة الدولية على مستوى الدراسات الاولية والعليا كذلك فأن الكتاب قد يفيد متخذي القرار

ورسم السياسة التجارية بالاستفادة من الافكار الاقتصادية الدولية التي قد تعطي منفذاً يساعدهم في إنجاح القرار

جاء هذا المترجم متطابقاً في تزامنه مع تأكيد قيادة الحزب والثورة في نقل اهم المستجدات العلمية الحديثة لقطرنا الناهض في ظل قيادة صانع النصر والسلام الرئيس القائد صدام حسين (حفظه الله) الذي لولا اهتمامه المتواصل بالعلم وتشجيعه للعلماء لما رأى هذا الوليد النور في ظل ظروف حربنا العادلة الصعبة مع الاعداء وعلى راسهم العدو الايراني

شكر

اتقدم بجزيل الشكر والتقدير للسيد فواز جار الله لاقتراحه السديد لترجمة هذا الكتاب لكونه يدرس لطلبة الدراسات العليا في كلية الاقتصاد بجامعة يوتا في الولايات المتحدة الامريكية ، وينسحب الشكر على الدكتور وليد اسماعيل السيفو الذي قام بمراجعة وتقديم الكتاب والدكتورة فوزية الدباغ لمراجعتهما الكتاب من الناحية اللغوية ، والدكتور عباس ناجي جواد ، والسيد سالار محمد صالح لقيامهما برسم الاشكال البيانية كما اتقدم بالشكر والعرفان لاخي وصديقي السيد سعد عجيل شهاب لمراجعته مسودة الكتاب ومتابعته الطباعة والاخوة مفيد ذنون وانمار امين لتعاونهما المخلص معي وعذراً لمن فاتني ذكره .

المترجم

المحتويات

قائمة الجداول (List of Tables)

قائمة الأشكال (ListofFigures)

المقدمة

في عام ١٢٩٥ عاد ماركو باولو الى البندقية بعد غيبة طالت خمس وعشرون عاماً قضاها في آسيا وقد وسعت حكاياته عن الاسبوستوس والحرير والقطن وخشب والصندل والاحجار الكريمة والاحجار التي تشتعل (الفحم الحجري) ، نظرة اوربا الى المكاسب من التجارة الدولية إن التجارة التي تلت حكايات مارك باولو في تلك السلع بين اوربا والشرق الاقصى توضح بجلاء خمس دوافع هامة لقيام التجارة الدولية وهي : -

(١) الحصول على أسواق جديدة

(٢) إكتساب أفكار جديدة .

(٣) الحصول على عمل رخيص

(٤) الحصول على موارد طبيعية

(٥) جلب منتجات لم تكن معروفة من قبل

وبعد مضي ستمائه عام بقيت هذه الدوافع تعتبر محددات قوية لقيام التجارة الدولية إن هذا الكتاب يستكشف نظريات إقتصادية ومتنوعة وبراهين وأدلة تطبيقية لأنماط التجارة الدولية

ان الفصل الأول من الكتاب يتناول ويوضح بالتفصيل عدداً من القضايا والخلفيات والأساسية وتتضمن هذه القضايا قانون السعر الواحد ، واهمية نفقات النقل ، وقانون تدني حصة التجارة الدولية وقوانين التركز ، ومسائل أخرى مختصرة حول المكاسب من التجارة الدولية . لقد توسعت التجارة الدولية منذ الحرب العالمية الثانية بسرعة اكبر من توسع الانتاج العالمي الكلي ، وذلك بسبب تناقص نفقات النقل والانخفاض الذي طرأ على التعريفات الجمركية[1] لقد نمت التجارة الدولية بما يقارب ضعف نمو الناتج القومي الاجمالي للدول الرأسمالية خلال الخمسة والعشرون عاماً المنصرمة

---

(١) اهم تلك التخفيضات قد تمت بموجب الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (GATT) ، وكذلك التخفيضات التي تتم بين الدول عندما تدخل في عمليات تكامل اقتصادي مثال (المترجم)

ان التجارة الدولية ليست هي الوسيلة الوحيدة التي يمكن من خـلالها تخفيف الفروقات بين العرض والطلب . فاذا كانت عناصر الانتاج (رأس المال ، العمل ، الخ) تتمتع بحرية الحركة ، فان حركة الانتاج المعد للسوق سوف تشكل مسوغاً للتجارة الدولية في المنتج . ان نظرية الموقع (النظرية المكانية) توضح متى يكون تحريك عناصر الانتاج مجدياً للغاية ، ومتىٰ يكون تحريك الناتج النهائي مجدياً

يحلل الفصل الثاني التجارة الدولية فى المنتوجات القياسيـة Standardize)) products)) لقد حاولت العديد من نظريات الميزة النسبية توضيح الاسباب التي تدفع أقطار معينة لتصدير واستيراد سلعاً معينة . فالىٰ جانب نموذج هيكشر - اوهلين فقد تم التطرق الىٰ نموذج ريكاردو التقليدي ان نظريات الميزة النسبية هي بمثابه حجر الزاوية فى معظم كتب التجارة الدولية ؛ ولكن - فى رأيي[1] - انه مبالغ فى تقديرها . ان تاريخ نظرية التجارة الدولية في الفترة التي اعقبت الحرب العالمية الثانية قد إتسمت بالمحاولات التي تستهدف الاختيار ما بين أنموذج ديكادرو وأنموذج هيكشر اوهلين من اجل ملاءمة الحقائق كما نراها ونعرفها وبما اننا قد نلنا إدراكاً معقولاً في هذا المجال إلا ان التجربة قد كانت شاقة ان النظريات التقليدية في ((الميزة الدولية))

قد تميزت بتفوقها وبشكل قوي - في تفسير أسباب قيام التجارة من المنتجات التي تكون تقنية إنتاجها محددة وغير متغيرة [2]

ان أنموذج ريكاردو قد نال بعض النجاح التطبيقي ، ولكنه يتسم بكونه محدود للغاية ، اذ انه يؤكد علىٰ ان السلع يتم انتاجها باستخدام عنصر انتاج واحد فقط وهو « العمل » ان نسب العمل ذو الناتج المرتفع ترتبط بنجاح تصديـر السلع الصناعية ، ولكن من المحتمل ان يكون هذا النجاح نتيجة للمدخلات غير المقاسة او اية محددات اخرىٰ (انظر Bhagwati , 1964) ان نموذج هيكشر او هيلين يعتبر اكثر واقعية حيث انه يفترض وجود عنصري رأس المال والعمل كمدخلات للعلمية الانتاجية ولكننا نجد ان ما يقارب نصف الاختبارات التطبيقية التي اجريت علىٰ هذا

---

(١) المقصود به رأي الكاتب وليس المترجم

(٢) ان احدىٰ الفرضيات التي بنىٰ عليها ريكاردو نظريته في الميزة النسبية هي عدم وجود تقديم تقنى كماان بعض النظريات الاخرىٰ افترضت ضرورة تشابه التقنيات بين الدول (المترجم)

الانموذج لم يكتب لها النجاح بالتنبوء الصحيح لانماط التجارة . زد على ذلك فان كلاً من نموذجي ريكاردو وهيكشر - اوهلين يتبينان نفس الفرضية المحدودة التي تقول بان تقنية الانتاج لسلعه ما لا تتغير في الزمن المناسب وهذا ما قاد هافباور HAFBAUER واخرين ليخلصوا الى ان نظريات الميزه النسبية تناسب التجارة ذات الاجور المنخفضة Low - Wage Trade ، مما يعني ان هذه النظريات تتناسب مع تلك المنتجات التي تتميز بتقنية انتاج عالية (حيث تظهر اهمية العمال غير الماهرين في الانتاج)

ان الايضاحات التجريبية الناجحة من التجارة الدولية للمنتوجات الجديدة قد وضحتها النظريات البديلة والتي تمت مناقشتها في الفصل الثالث . كما تمت مناقشة التجارة الدولية في المواد يوجد نقص هو الخام في الفصل الرابع وفيما يتعلق بهذين. الموضوعين الهامين في التجارة الدولية (التقنية العالية والمواد الخام) فان هناك نظريات حديثة حولها حلت محل النظرية التقليدية حول الميزة النسبية

ان التجارة الدولية في المنتوجات الجديدة يمكن ان يتم توضيحها من خلال نظريات مختلفة فبالاضافة الى نظرية الميزة النسبية ، فان هذه النظريات تشمل المنافسة غير التامة ؛ التناسبية Appoopriability ؛ المدخل لسوق رأس المال ؛ ودوره المنتج لفرنون ' Vernon product cycle 'وهذه الاخيرة (دورة المنتج) قد اثارت نقاشاً مستفيضاً منذ نشرها في أوائل الستينات ان لهذه النظرية فرضية غنية ومثيرة ، بنيت بثبات على حقائق منطقية .

ان الفصل الرابع يتناول موضوع المواد الخام وقد نوقشت فيه الاتفاقيات السلعية الدولية ، و العجز في الموارد الناضبة ، والبحث والتطوير كبديل للتجارة الدوليه ودوره المنتج في المواد الخام . إن دورة المنتج من المواد الخام تعتبر نظرية موازية لدورة المنتج لفيرنون إلا انها تعمل في الاتجاه المعاكس ، حيث ان هذه النظرية ترى ان الانتاج يتحرك من الدول النامية في الطور المبكر للمنتج الخام في أخر المطاف ليحل محله انتاج السلع الصناعية (Synthetics) والانتاج ذو التقنية العالية في الدول المتقدمة

هل هناك نظرية ميزة نسبية تطبق على كل من المنتجات الصناعية ذات التقنية المنخفضة والعالية ، بالاضافة الى المواد الخام ؟ أود ان اقترح نظرية ميزة نسبية

للمنتج الجديدة . ان المنتجات المصنعة الحديثة تنتج فى الدول المتقدمة ، بينما تنتج المنتجات المصنعة القديمة في الدول النامية ، اما المواد الخام الحديثه منتج في الدول المتقدمه بينما تنتج المواد الخام القديمه في الدول (النامية)

ان الجانب المتعلق بالمنتجات الصناعية قد اتى به فيرنون في عام ١٩٦٦ بينما اتى كل من ماگي (Magee) وروبنس (Robins) بالجانب المتعلق بالمواد الخام من النظرية من عام ١٩٧٨ ان التضمين العلمي لهذه النظرية هو ان معرفة تـوطن الانتاج يتطلب فقط معرفة عمر الناتج (Poroduct Age) ، سواء كان هذا الناتج سلعاً مصنعاً او مواداً خام نلاحظ ان النظرية التقليدية (نظرية النفقات النسبية) تغطي حيزاً ضيقاً من التجارة وتطبق فقط - ومن الاساس - على المرحلة الاخيرة من دورة المنتج لفيرنون (المنتجات الصناعية القديمة) . ان نظرية عمر المنتج لم تناقش في الكتاب ولقد ورد ذكرها كي تعطي قوة تكاملية ومستقبلية لقراء الفصل الثاني و الثالث والرابع

ان الفصل الخامس يستقصي تأثير التجارة الدولية على عوامل الانتاج الرئيسية - رأس المال والعمل - كما تم تقصي نظرية تعادل اسعار عناصر الانتاج ونظرية ستولبر ساموليون (Stolper - samuelson theorem) وغوذج كارينزيس (Cairnes Model) ونظريةرايبرتسكي(Rybczynski theorem) كما تضمن هذا الفصل اثر الاتحادات العماليةو التذبذبات فى اسواق عناصر الانتاج على نمط التجارة الدولية

لقد تناول الفصل السادس (الفصل الاخير) خمس قضايا تتعلق بالسياسة والتجارة الدولية الموضوع تتعلق الاولى بالتعريفات الجمركية وفوائدها ومثالبها اما الثانية فتدور حول الاعتبارات السياسية والاقتصادية للتكامل الاقتصادي ومتى تنضوي الدول فى وحدات سياسه واقتصادية كبرى مثل السوق الاوربية المشتركة اما الموضوع الثالث يتعلق بميزان الدوله التجارى : ما هى أسباب عدم التوازنات ؟ وما هي أثارها السياسيه والاقتصادية ؟ فمثلاً حرب الافينون الصينية - البريطانية في أربعينات القرن المنصرم قد إرتبطت إرتباطاً وثيقاً بعدم التوازنات التجارية التي استمرت لقرون بين بريطانيا والهند والشرق الاقصى وتتعلق القضية الرابعة بالامبريالية الاقتصادية لماذا وكيف تحاول الدول المتقدمة استغلال مصدري المواد الخام ؟ اما القضية الاخيرة فتتعلق بالتجارة الدولية والتنمية الاقتصادية وتتضمن

العلاقة بين صادرات السلع المصنعة والتنمية اتجاه تقلبات عائدات صادرات الدول النامية بصورة اكبر من تقلبات عائدات صادرات الدول المتقدمة وتراجع معدلات التبادل التجاري للدول النامية

المصادر : -

(1) Bhagwati, Jagdish. "The Pure Theory of International Trade": A Survey" Economic Journal 74 (March 1964): 1-84.

(2) Hafbaver, Gary C., "Synthetic Materials and the Pure Theory of International Trade". Cambridge: Harvard University Press, 1966.

(3) Magee, Stephen P. and Robins, Norman 1., "The Raw Material Product Cycle", in Krause, Lawrence B. and Patrick, Hugh, ed., Mineral Resources in the Pacific Area. San-Francisco. Federal Reserve Bank for San Francisco, 1978; 30-35.

(4) Vernon, Raymond, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", Quarterly Journal of Economics 80 (May, 1966): 190-207.

الفصل الاول
التجارة الدولية ، نفقات النقل وقانون السعر الواحد

يتطرق هذا الفصل الىٰ خمسة مسائل اساسية تعتبر ضرورية لفهم التجارة الدولية.
الجزء ١ ـ ١ يختبر ويفحص ويحلل المبادئ الاكثر اهمية والتي تتميز بها نظرية التجارة الدولية ـ قانون السعر الواحد ـ الاسباب الضاغطة والمسببة لانسياب السلع والخدمات وعوامل الانتاج من المناطق التي ينخفض فيها السعر الىٰ تلك المناطق التي يرتفع فيها الجزء ١ ـ ٢ يتعلق بنفقات النقل الدولي وسواء انتقلت السلع ام انتقلت عوامل الانتاج ، فأن ذلك يتوقف علىٰ التكلفة النسبية لنقل كل منها. يتناول الجزء الثالث قانون تناقص حصة التجارة الخارجية وذلك حينما يتعلق الامر بحجم القطر ودرجة النشاط الاقتصادي فيه ان هناك قوىٰ اقتصادية تقلل من اهمية التجارة في الاقتصاديات الكبيرة ؛ اما الاقتصاديات الصغيرة فأنها تعتمد اعتماداً كبيراً علىٰ العالم الخارجي ، وذلك من اجل تحقيق وجودها الاقتصادي ان الجزء الرابع يعالج قانون التمركز في التجارة ان ظاهرة التمركز تزداد قوة كلما انخفض نصيب الفرد من الدخل القومي في بلد ما اما الجزء الخامس والأخير يفحص ويشخص المكاسب من التجارة الدولية ان المزايا والفوائد التي تعود علىٰ القطر من خلال ممارسته للتجارة الدولية تتأتىٰ من كل من وفرة المنتوجات الجديدة في الأسواق العالمية بأسعار منخفضة وكذلك من خلال المنتجين المتخصصين من ذوي الخبرة

١ ـ ١ قانون السعر الواحد ـ

أن قانون السعر الواحد هو عبارة عن بيان المبدأ الذي مفاده ان الفرد (او الدولة) يجب ان يشتري باسعار منخفضة ويبيع بأسعار مرتفعة ان هذه العملية سوف تستمر حتىٰ تتوزع تكاليف النقل والتعريفات الجمركية والقيود الاخرىٰ وتتساوىٰ بين الاقطار المختلفة ان قانون السعر الواحد يطبق علىٰ تلك السلع التي تنتقل من المناطق ذات الوفرة والاسعار المنخفضة الىٰ المناطق ذات الندرة والاسعار المرتفعة ، وينسحب ذلك ايضاً علىٰ عوامل الانتاج فمثلاً اذا كان هناك زيادة كبيرة وغير متوقعة في عدد السكان في منطقة ما ، فان بعضاً من العمل (عنصر العمل) سوف

يهجر تلك المنطقة ويتجه الىٰ مناطق اخرىٰ ان كل مبدأ من مبادئ التجارة الدولية يكاد يرتبط بهذا المبدأ

التجارة الدولية في القوانين والضرائب -

ان قوىٰ السوق تؤدي الىٰ جذب القاعدة الاقتصادية من الاقطار التي ترتفع فيها الرسوم والضرائب نحو تلك الاقطار التي تنخفض فيها

ان الشركات متعددة الجنسية ـ ومتىٰ ماتيسر لها ذلك-تعمل علىٰ التمركز وانشاء مكاتبها وكل نشاطاتها الانتاجية في**الأقطار التي تنخفض فيها الضرائب والرسوم مثل** جزر البهاما وكانتونات سويسرا وذلك من اجل تقليص مدفوعاتها السنوية من الضرائب ان هذه العملية تضر بالدول التي ترتفع فيها الضرائب في حين تنتفع منها الدول ذات الضرائب المنخفضة

واذا كانت عوامل الأنتاج (رأس المال والعمل) قابلة للتحرك بصورة كافية وجيدة ، فأن الدول ذات الضرائب المرتفعة سوف تواجه عملية تآكل في قاعدتها الضرائبية ، مما يسبب ضغطاً تنازلياً علىٰ ضرائبها ، اما الدول ذات الضرائب المنخفضة فتستطيع ان ترفع ضرائبها دون ان تفقد كثيراً من قاعدتها الضرائبية ولذلك فأن المعدلات الدولية للضرائب تتحرك سوياً

ان قانون السعر الواحد يطبق أيضاً علىٰ القوانين والقيود الأجتماعية الأخرىٰ فعلىٰ سبيل المثال فان النشاطات غير المشروعة تنتقل من المناطق التي تسود فيها العقوبات الصارمة الىٰ الاماكن ذات العقوبات القانونية الأقل صرامة

في العشرينات من هذا القرن انتقل الـ كابوني (ALCAPONE) من شيكاغو حيث كانت نشاطاتهم تواجه بالملاحقة الىٰ سيسيرو (Cicero) في ولاية الينويس (Illinois) حيث المناخ اكثر ملاءمة لممارسة نشاطتهم غير المشروعة وبالمثل فأن مستهلكي العقاقير المحرمة ينتقلون من المناطق التي تشتد فيها العقوبة علىٰ حيازتها الىٰ الاماكن التي تكون فيها تلك العقوبات اقل صرامة ولقد لوحظ ان العقوبات في الاتحاد السوفيتي تبدو صارمة مقارنة بالعقوبات المطبقة في الولايات المتحدة الامريكية،

أي ان الاتحاد السوفيتي له ميزة نسبية في العقوبات الصارمة ، ولذلك فان علىٰ الولايات المتحدة ان تصدر عتاة مجرميها الىٰ الاتحاد السوفيتي*

---

*المترجم : المفروض ان تتشدد الولايات المتحدة في قوانين المخدرات وتترك التسبب الذي تظهر بأنها ترغب فيه لرواج تجارة هذه السلعة في سوقها المحلية خاصة والعالمية عامة

التجارة الدولية في المستودعات -

ان قانون السعر الواحد يطبق حتى على التجارة الدولية في تلك المواد غير القابلة للأنتقال مثل المستودعات فمثلاً احياناً نجد عبارة ((تأريخ الطلب)) (Date of Order)على وثائق الجمارك الامريكية ان يكون متأخراً على عبارة ((تأريخ الشحن (Date of shippment) من اليابان ان إرتفاع تكاليف التخزين في اليابان ان يشحنوا المزيد من السلع على السفن المتجهة الى موانى الولايات المتحدة الامريكية حيث يمكن تخزين تلك السلع بنفقات اقل من نفقات التخزين في المخازن اليابانية . وبهذا الاسلوب يدخل اليابانيون في عمليات المراجحة (Arbitrage) في مجال خدمات التخزين الدولي ان مثل هذه الممارسة تكتنفها مخاطر كثيرة غير مباشرة ومن بين تلك المخاطر الغرامات الاقتصادية التي تعرضها الولايات المتحدة على عمليات ((الأغراق)) اي بيع السلع اليابانية في الولايات المتحدة بأسعار اقل من تلك التي تباع بها في اليابان

شواهد حول قانون السعر الواحد -

من الواضح والجلي ان الناس يشترون المواد من الاماكن التي تكون فيها رخيصة ويقومون ببيعها في الاماكن التي ترتفع فيها اسعارها. وواضح ايضاً ان المواد تنخفض اسعارها في الاماكن التي توجد فيها بوفرة ، وترتفع أسعارها في الاماكن ذات الندرة. في تلك المواد ولكن ماهو اقل وضوحاً هو الحقيقة التي مفادها ان اسعار السلع المتشابهة ، بعد خصم كل الضرائب سوف تتساوى دولياً حتى تصل الى نفقات النقل وحتى هذه الأفادة لابد من تعديلها وتكيفها في حالة وجود عناصر مضادة للمنافسة مادام ان المحتكر سيعمل على رفع اسعار سلعه في الأسواق التي تكون فيها هذه السلعة ضرورية (مثلاً الكمية المشتراة منها تكون سرعة استجابتها اقل بالنسبة للسعر)

وتوضح البيانات في الجدول (١ ـ ١) سعر الجازولين بعد خصم رسوم الاستيراد والرسوم المحلية والذي يتراوح متوسطه مابين اقل من عشرون سنتاً للجالون الواحد في الاقطار المنتجة للنفط الى حوالي خمسة وستين سنتاً في اوربا هناك برهان معقول يدلل على ان الاسعار الصافية للجازولين لها علاقة بالمسافة بين البلد المستورد والبلد المنتج فمثلاً تشتري تونس النفط من جارتها ليبيا

في ذات الوقت فان النبيذ تنطبق عليه نفس حالة الجازولين من حيث ان سعره منخفض في الدول التي تنتجه بكثرة ان باريس وميلانو ولشبونة ومدريد هي ارخص المدن من حيث استهلاك النبيذ

ففي عام ١٩٧٧ كان من الممكن شراء نبيذ المائدة ذو النوعية المتوسطة الجودة بسعر يتراوح مابين اثنان وخمسون سنتاً الىٰ ستة وخمسون سنتاً للزجاجة الواحدة هناك امثلة عديدة تثبت ان مضارمة السوق ليست لها اية علاقة بالمسافات فمثلاً اسعار الملابس الرجالية في لندن وميلانو تخضع للمساومة في حيث اسعارها اقل بنسبة ٥٠ ٪ من اسعارها في الولايات المتحدة ، ولكن هذه الاسعار اكثر ارتفاعاً في باريس مقارنة بالاسعار في الولايات المتحدة وعلىٰ المستوىٰ الدولي فان المساومة تكون اقل عند الحديث عن اجور سيارات الاجرة (التاكسى) ان اجرة التاكسى لمسافة ثلاثة أميال في مدينة سان فرانسسكو كانت أربعة دولارات وعشرين سنتا واضافة الىٰ البقشيش في عام ١٩٧٧ ، مما يجعل منها أعلىٰ أجور للتاكسي في العالم ان الاجرة لنفس المسافة في أثينا ومدريد تبلغ أقل من دولار واحد وعشرة سنتات

وعندما تكون كل هذه المواد ـ متضمنة تلك المواد المتاجر فيها دوليا وغير المتاجر فيها ـ فهناك فروقات جوهرية في الاسعار ففي عام ١٩٧٧ كانت سله الغذاء والملابس والنقل والخدمات تتراوح مابين ٨٢٠ دولاراً في طوكيو (وهي اكثر المدن ارتفاعاً في الاسعار) الىٰ ٦٢٠ دولاراً في نيويورك ، الىٰ ٤٢٠ دولاراً في لندن لقد كانت أسعار السله نفسها في المنامة وأوسلو واستوكهولم وزيوريخ وفينا وكوبنهاجن اكثر إرتفاعاً من نيويورك ، في حين نجدها في مدريد وميلانو أقل إنخفاضاً من لندن.

وعلىٰ الرغم من ضغوط السوق التي تحمل نحو تساوي (تعادل) الأسعار ، فأن الفروقات في الأسعار يمكن أن تظل علىٰ حالتها لفترات طويلة من الزمن

جدول ١ ـ ١ سعر جالون الجازولين الواحد ، ١٩٧٦

سعر الجالون الأمريكي بالسنت الأمريكي				
المكان	سعر المفرد	الرسوم	الضرائب	السعر الصافي بعد خصم الرسوم والضرائب
اوربا				
بلجيكا	143.0	74.0	8.0	61.0
الدغارك	140.0	53.0	18.0	69.0
فرنسا	140.0	—	75.6	64.4
المانيا	138.6	4.3	65.6	68.7
اليونان	159.1	3.6	91.2	64.3
ايطاليا	169.8	4.1	110.2	55.5
لوكمبرج	117.5	51.4	5.6	60.5
النرويج	151.2	—	98.2	53.0
البرتغال	180.7	40.6	88.4	51.7
اسبانيا	121.0		33.0	88.0
سويسرا	150.0	81.0	5.0	64.0
المملكة المتحدة	125.1	53.4	15.0	56.5
الاقطار المنتجة للنفط				
ايران	32.2	-		32.2
السعودية	11.8			11.8
فنزويلا	13.8		1.8	12.0

الشـرق الأدنى والاقصى				
الهند	142.4	99.1	9.9	42.4
باكستان	100.8	33.3	53.3	14.2
الفلبين	71.0	1.5	16.8	52.7
تايلاند	76.8	20.8	3.2	52.8
أمريكا اللاتينية				
الارجنتين	96.6	43.0	40.3	13.3
المكسيك	65.0		22.0	43.0
بيرو	77.0		37.0	40.0
أرجواي	140.0		61.0	79.0
افـريقيا				
كينيـا	109.0	27.0	18.0	64.0
المغرب	146.0	6.6	90.5	48.9
جنـوب-افريقيـا	98.3	34.0		64.3
تونس	147.4		117.2	30.2
أقـطار متقدمه أخرىٰ				
اليابان	136.1	2.7	56.7	76.7
الولايات المتحدة	59.9	1.3	12.0	44.6

المصـدر Calculated from thę International Petroleum Annual , Mareh , 1977 , Table 10 , 30 - 36 .

١ ـ ٢ نفقات النقل ـ

ان الحواجز بين الأسواق القطرية تضعف من مفعول قانون السعر الواحد . فاذا كانت نفقات نقل سلعه بريطانية الى الولايات المتحدة الأمريكية تبلغ ٣٠٪ من قيمة تلك السلعة ، فان سعر نفس السلعة في الولايات المتحدة سوف يرتفع بنسبة ٣٠٪ مقارنة بسعرها في بريطانيا ، ومع ذلك فلن يكون من المربح شحن تلك السلعة الى الولايات المتحدة ان المسافة الاقتصادية (Economic Dista nce) بين نقطتين في العالم تتوقف على نفقات النقل للميل / طن زياده على توقفها على المسافة وبالنسبة للتجارة الدولية فان متوسط نفقات النقل تتراوح مابين ١٠ ـ ١٥٪ من قيمة السلعة إلا انه هنالك إنحراف حول هذا المتوسط : ان الاحجار الكريمة تنخفض نسبة نفقات نقلها مقارنة بقيمتها ، في حين يتصف الملك الثابت بنسبة مطلقة وغير محدودة

ان اساليب وأشكال النقل تختلف أيضاً فيما بين التجارة الداخلية والتجارة الدولية. ان الجدول ١ ـ ٢ يوضح إن النقل بالشاحنات والسكك الحديدية يشكل اكثر من ٦٣٪ من الطن / ميل المحلي (داخل الولايات المتحدة الأمريكية) ، في حين اننا نعلم إن ٢٧٪ فقط من قيمة صادرات الولايات المتحدة تنقل بهاتين الوسيلتين ، وان النقل بالسفن يشكل ١٦٪ فقط من النقل الداخلي (أي داخل الولايات المتحدة) ، في حين تنقل ٥٦٪ من صادراتها بالسفن فضلاً عن ذلك فان إستخدام السفن في النقل المحلي (داخل الولايات المتحدة) يتركز بصورة ملحوظة في مناطق معينة ان ٤١٪ من النقل المائي يشكله نقل البترول ، و١٧٪ الفحم والفحم الحجري ، و١٣٪ الرمل والحصى والحجارة ، و ١٠٪ الحديد والصلب (Locklin , 1972 P.722) ويعتبر النقل الجوي أيضاً ذو أهمية في نقل صادرات الولايات المتحدة الأمريكية حيث تنقل من خلاله ١٧٪ من الصادرات الأمريكية في حين تبلغ نسبة نقل السلع داخل الولايات المتحدة عن طريق الجو ١٪ فقط

فاذا كنت قد قمت بنقل ١٠٠,٠٠٠ رطل من الكتب من نيويورك الى هيوستن في عام ١٩٧٨ ، فانها كانت سوف تكلفك ٥,٧٠٠ دولاراٍ بواسطة الشاحنة ، و ٦,٨٠٠ دولاراً بواسطة القطار و ٦٢,٠٠٠ دولار بالجو . من المعروف سرعه النقل

الجوي ، ولكنه يكلف كثيراً ، اذ انه أغلىٰ بعشرة مرات من النقل بـالشاحنـة أو السكك الحديدية . ان النقل بالشاحنات يحتل مكانة هامة ، أهم من تلك التي يحتلها النقل بالسكك الحديدية ، سواء تعلق الامر بالسعر او الملائمه (Convieniece) ولنقل مثل الاحجام سالفة الذكر فان النقل بالشاحنات يقدم دائماً خدمات من الباب الىٰ الباب (Door to Door Services) ربما يكون النقل بالسكك الحديدية ملائماً في حالة الشحنات الكبيرة

ما أهم أنواع التقدم التقني والفني في النقل البحري الدولي خلال القرن الأخير؟

ان الاختراعات والابتكارات في مجال النقل الدولي قد شملت فتح قناة السويس في عام ١٨٨٩ ، واستخدام المحركات البخارية ، والمراوح الحلزونية لتدريع وتبطين السفن من الداخل في السبعينات من القرن المنصرم ، والتبريد في السفن في الثمانينات من القرن الماضي ، والتانكرز ، واستكمال حفر قناة بنما في عام ١٩١٤، وحديثاً تم ابتكار السفن ذات الحاويات بالاضافة الىٰ الانابيب الدولية (Pipe-lines)

هنالك أيضاً سمة من السمات الهامة في مجال النقل فاذا كان في الامكان انتاج كل السلع علىٰ مسافة من المستهلك لاتتجاوز العشرة أميال فأن التجارة الدوليه سوف تكون ليست ذات أهمية ومع ذلك ، فهناك العديد من المواد الخام تتمركز جغرافيا - ماليزيا تمتلك ٣٧٪ من الحديد في العالم ، والولايات المتحدة الأمريكية ٤٧ ٪ من المانجنيز في العالم ، وزائير ٥٧٪ من الكوبالت في العالم ولذلك فان التوزيع الجغرافي غير المتساوى للموارد وعوامل الأنتاج والاسواق ، هي التي تولد الحاجة الىٰ التجارة الدولية ولكن التجارة الدولية في السلع تعتبر حلاً واحداً فقط : إن مشكلة عدم المساواة والأنسجام في التوزيع يمكن ان تعالج أيضاً من خلال حركة الموارد وعناصر الانتاج الىٰ السوق وسواء كانت التجارة في السلع النهائية أو في عناصر الانتاج قد غطت حاجة السوق ، فأنها بالكلفة الامصادية لتحريك كل منهما.

ان الشكل ١ - ١ يوضح الامكانيات وسبل الوصول لفهم كل من ماذكرناه ففي الحالة الأولىٰ (١) فأن التكلفة المرتفعة لتحريك عوامل الانتاج والتكلفة المنخفضة لتحريك السلع ، تدفع التجارة الدولية في السلع الىٰ أمام ، وهي ظاهرة فسرتها وأوضحتها نظرية التجارة الدولية وفي الحالة الثانية فأن النفقات المرتفعة لتحريك

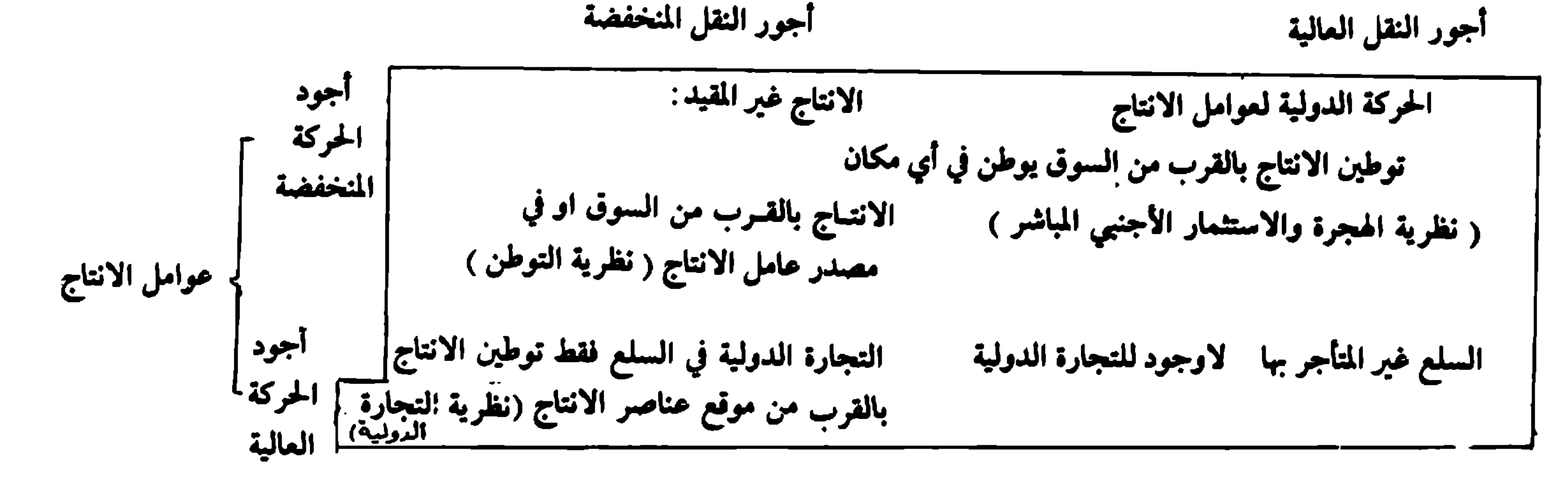
السلع ، والنفقات المنخضة لتحريك عوامل الانتاج تجعل توطين الانتاج بالقرب من السوق اقتصادياً ان نظرية الهجرة الدولية قد استخدمت لوصف حركـة العمل الدولية ، في حين تصف نظرية الاستثمار الخارجي المباشر حركة رأس المال المادي في العالم ان نظرية الاستثمار الخارجي المباشر سوف يتم شرحها في الفصل الثالث .
ان الحالات الثالثة (٣) والرابعة (٤) والخامسة (٥) فان شرحها وتوضيحها سوف يكون ضمن النظرية المكانية (نظرية التوطين) . وفي الحالة الثالثة (٣) فأن نفقات النقل المنخفضة هي التي تحدد اتخاذ قرار تحديد الموقع الذي يعتمد علىٰ إعتبارات أخرىٰ ، ان هذا الموقف يسمى بـ الانتاج غير المقيّد أو الانتاج الحر مادام ان هذا الانتاج يمكن أن يكون فى اي مكان وفي الحالة الخامسة (٥) فان التجارة الخارجية لاتقوم في السلع ولا في عوامل الانتاج وذلك بسبب نفقات النقل المرتفعة إن أي اقتصادين لايدخلان في حلبة المعاملات الدولية كل مع الأخر بسبب نفقات النقل أو لأي سبب أخر يقال إنهما في حالة إكتفاء ذاتي AUTARKY .

اننا نعرف ان أي شكل من أشكال التحليل يطبق علىٰ للمعاملات التجارية يجب أن يكون مبنياً على اساس نفقات النقل ولكن هذه المعاملات يجب ان تقوم بين المناطق التي ينفصل إقتصادها جغرافيا ولكن ماهي المنطقة الاقتصادية Economic Region ؟ لقد عرّف بيرتل اوهلين (Bertil Ohlin) في عام ١٩٢٣ المنطقة الاقتصادية بأنهاالمنطقة التي تتحرك فيها عوامل الأنتاج بحريه ، ولكنها - أي عوامل الانتاج - لاتتحرك مطلقاً بين منطقة وأخرىٰ . ان السوق الاوربية المشتركة تعتبر مثالاً للمنطقة الصناعية حيث ان الدول الأوربية تعمل علىٰ إزالة الحواجز المفروضة سياسياً علىٰ حركة عوامل الانتاج ان الولايات المتحدة الأمريكية تواجه صعوبة من حيث تأهيلها لتكون منطقة اقتصادية ، حيث أنه لاتوجد حواجز واضحة مفروضة سياسياً علىٰ حركة رأس المال والعمل داخلها (داخل الولايات المتحدة الأمريكية). ولكن وعلىٰ الرغم من ذلك فأن المسافات الطويلة فيها تفرض حواجز إقتصادية ويمكن ان تجعل من مدينة نيويورك أقرب الىٰ نوفا سكوتيا (NOVA SCOTIA) من لوس أنجلوس لعمليـات عديـدة . ولكن يجب ان يكون واضحـاً أن تعريـف المنـطقة الأقتصادية ليس تعريفاً مطلقاً

الجدول ١ ـ ٢ أنموذجات النقل في تجارة الولايات المتحدة الداخلية والخارجية

وسيله النقل	العائدات الاجماليه والمسافات بالأميال لاجور النقل في الولايات المتحدة ، ١٩٧٥			قيمة صادرات الولايات المتحدة بوسائل المواصلات ، ١٩٧٧
	دولار للطن	العائد بلايين الدولارات	طن / ميل بلايين	بلايين الدولارات
سكك حديديه	0.020	16.5 (12٪)	796 (37٪)	32 (27٪)
شاحنات	0.223	109.7 (71٪)	490 (26٪)	67 (56٪)
سفن	0.022	8.0 (6٪)	352 (16٪)	20 (17٪)
جو	0.450	1.8 (1٪)	4 (1٪)	
المتوسط		136.0 (100٪)	1642 (100٪)	119 (100٪)

المصدر Tramsport Association of America , Tramsportation facts and Trend . 13th . ed . 1974


السلع
أجور النقل العالية
أجور النقل المنخفضة
عوامل الانتاج
أجود الحركة المنخفضة
أجود الحركة العالية
الحركة الدولية لعوامل الانتاج
توطين الانتاج بالقرب من السوق يوطن في أي مكان
(نظرية الهجرة والاستثمار الأجنبي المباشر)
الانتاج غير المقيد:
الانتاج بالقرب من السوق او في
مصدر عامل الانتاج (نظرية التوطن)
السلع غير المتأجر بها
لاوجود للتجارة الدولية
التجارة الدولية في السلع فقط توطين الانتاج
بالقرب من موقع عناصر الانتاج (نظرية التجارة الدولية)

النظرية المكانية (Location theory) : -

ان المقصود بالنظرية المكانية هو أين يمكن أن نوطن انتاج السلع التي تستخدم المواد الخام مدخلات (Inputs) لها أيكون توطين الانتاج بالقرب من موقع المواد الخام (مثلاً أيكون توطين انتاج صناعة الحديد بالقرب من موقع انتاج الحديد الخام) ؟ أم يجب أن يوطن بالقرب من السوق (اي بالقرب من مصانع السيارات والمستهلكين الاخرين للحديد) ؟ من وانطباعاتنا عن التجارة الدولية هو إننا نلاحظ كبر حجمها في المنتجات النهائية (الحديد المصنّع) اذا كان موقع الانتاج قريباً من مورد المواد الخام ، في حين اننا سوف نلاحظ وجود تجارة دولية في المواد الخام (الحديد الخام) اذا كان موقع الانتاج قريباً من السوق

ان الهدف الذي ترمي إليه النظرية المكانية هو إختيار الموقع الانتاجي من أجل تخفيض النفقات الكلية للنقل الىٰ الحد الأدنىٰ . إن هذه النظرية تتجاهل الاعتبارات الاخرىٰ مثل نفقات راس المال ، ونفقات العمل ، والمدخلات غير المادية الاخرىٰ . وهنالك ثلاث إعتبارات هامة يجب الاخذ بها عند تحديد أي المواقع الانتاجية سوف يعمل علىٰ تخفيض نفقات النقل الىٰ الحد الادنىٰ :-

(١) التوزيع الحيزي (المكاني) للمواد الخام

(٢) الدرجة التي تكون فيها عملية الانتاج محتملة الخسارة أو الربح

(٣) درجة الاختلاف في نفقات النقل (طن / ميل) بين مكان المدخلات من المواد الخام والناتج النهائي (المخرجات)

دعنا نأخذ أولاً التوزيع الحيزي للمواد الخام

يقال أن المواد الخام موطنة (Localized) اذا كانت موجودة في اماكن قليلة متفرقة ان الاحتياطات من مواد الفحم والبترول موطنة دائماً . ويقال ان المواد الخام كليّة الوجود Ubiquitous اذا كانت موزعة بتوسع ومتوفرة في مواقع الانتاج إن الهواء (كليّ الوجود)، وكذلك الأرض والماء غالباً مايكونان كلبي الوجود رغم إنهما يتفاوتان من حيث النوعية والكمية . وبالطبع فان أي منهما يمكن أن يصنف علىٰ حدة ، لأن المورد المعينّ يختلف من جهة الىٰ أخرىٰ . فمثلاً الماء(كلية الوجود)في كثير من البلاد ، ولكنها موطنة وبكثافة في المناطق الصحراوية ان الامطار تهطل في كل

مكان ولكن كمياتها تحدد توطنها : ان جزيرة ماوي (Maui) من جزر الهاواي يصل منسوب الامطار فيها الىٰ ٥٦٢ بوصة ، ولكن الصحراء الكبرىٰ يمكن ان تبقىٰ طويلاً دون ان تهطل فيها أمطار . ولو تساوت كل الاشياء الأخرىٰ ، فان المنتجين يقعون تحت قيود إضطرارية اقل حينما يقدمون علىٰ اتخاذ قرار تحديد الموقع بالنسبة للمنتجات التي تستخدم مواد خام (كلية الوجود) ، هذه القيود الأضطرارية المفروضة عليهم تكون أقل من القيود التي تفرض عليهم في حالة إستخدامهم لمواد خام موطنة . (Localized)

هناك اعتبار ثان هام وهو ماااذا كانت عملية الانتاج ومراحلها تشمل الخسارة والربح المحتملين . فمثلاً عندما يُحوّل الحديد الخام الىٰ الواح حديدية ، فهناك عندئذ احتمال للخسارة فمثلاً من اجل الحصول علىٰ طن واحد من الواح الحديد ، فالمطلوب هو طنين من الحديد الخام (Smith , 1971 , P.356) وعلىٰ العكس من ذلك فأن إنتاج المشروبات يعتبر عملية محتملة الربح ، حيث ان الماء يضاف الىٰ العصير الاساسي عند تعبئة المشروبات الغازية واذا كانت نفقات النقل (طن / ميل) متشابهة بالنسبة للمدخلات من المواد الخام من جانب وللناتج النهائي (المخرجات) من الجانب الأخر ، فعندئذ يكون توطين الانتاج في مواقع مصادر الموادالخام عملية محتملة الخسارة ، ويكون عملية محتملة الخسارة اذا ماتم توطينه بالقرب من سوق الناتج

ان الاعتبار الثالث هو ما اذا كانت نفقات النقل تختلف فيما بين المواد الخام والناتج النهائي فمثلاً ربما يكون من الأرخص أن تشحن طناً واحداً من خام الحديد مما لو شحنت سيارة مجمعة تزن طناً واحداً ، وهذا يعزىٰ الىٰ ارتفاع كثافة الحديد الخام والعناية الأقل المطلوبة في مناولته هنالك دراسة أوضحت ان نفقات نقل (طن / ميل) الحديد ، المصنع كانت ثلاثة أضعاف نفقات نقل الفحم واربع مرات اكثر نفقات نقل الحديد الخام (smith , 1971 , P.349) واذا كانت نفقات نقل (طن / ميل) المواد الخام أقل من نفقات الناتج النهائي ، فانها سوف تتكافأ وتتعادل مع الوزن الأثقل للمواد الخام وتملي علىٰ الأنتاج أن يوطن في سوق الناتج النهائي

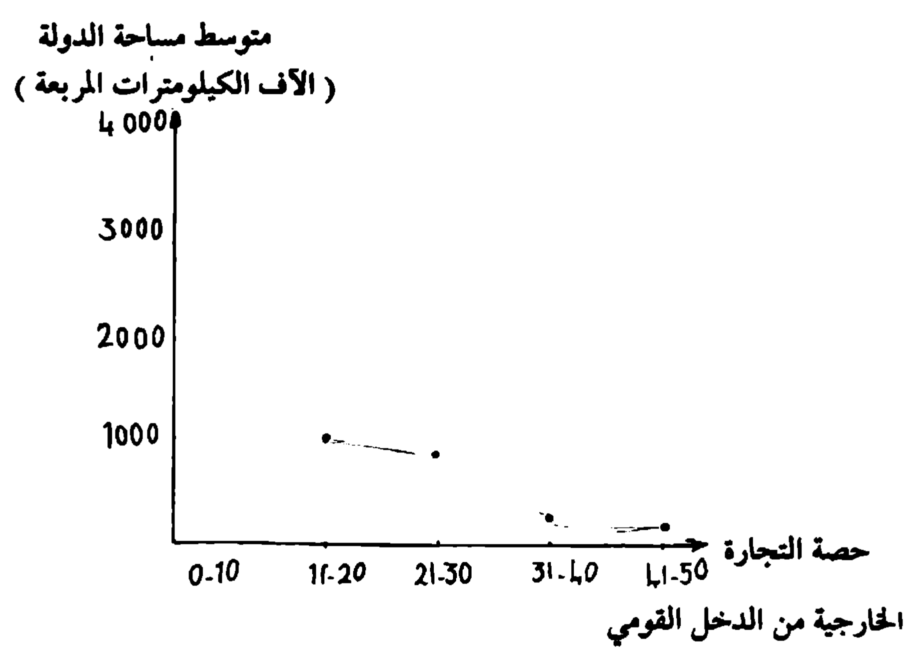
١ ـ ٣ : قانون تناقص حصة التجارة الخارجية : ـ

تناقص حصة التجارة بالنسبة لحجم السوق

هناك قانونان يعملان على تقلص حصة التجارة الخارجية   الأول منهما يقول بانه كلما كانت المساحة الجغرافية للبلد كبيرة ، كلما كانت نسبه مساهمة التجارة الخارجية في الناتج المحلي الاجمالي منخفضة . هنالك سببان لهذه الظاهرة ، السبب الأول هو اذا كان حجم البلد صغيراً ، فأن معظم تجارته الخارجية سوف تتجه الى خارج حدوده   فاذا أعتبرنا مثلاً كل العالم بلداً واحداً ، فانه (ومن البديهي) لن تكون هناك تجارة خارج حدوده   ان قانون تناقص حجم التجارة الخارجية بالنسبة لحجم القطر يعتبر في جزء من اجزائه حتمية رياضية (Amathematical Inevitability)

ولكن هناك سبباً أخر نفقات النقل ونفقات التوزيع مثلاً اذا كان توزيع الخبز يتم في منطقه نصف قطرها الاقصى مائه ميلاً ، إذن فان النسبه الأكبر من الخبز في الولايات المتحدة سيتم توفيره من خلال التجارة المحلية وليس التجارة الدولية مقارنة بموناكو التي تمثل الحاله المعاكسه تماماً   وكلما إزدادت أهمية نفقات النقل ، كلما زاد إعتماد البلد ذي المساحة الكبيرة على الامدادات المحلية

ان البرهان التطبيقي على هذا القانون يوضحه الشكل ١ ـ ٢   لاحظ التناقص steacly decline في متوسط حجم البلد عند زيادة حصة التجارة الخارجية في الدخل القومي   أن حصصى التجارة الخارجية في الدخل القومي لكل من الولايات المتحدة والبرازيل والهند أقل من ١٠٪ في حين أن حصة التجارة الخارجية في الدخل القومي في الدول الصغيرة المساحة مثل نيوزيلندة وايرلندة وأيسلاند تزيد عن ٤٠٪



العراق	كوبا	غانا	المانيا الغربية	برازيل
هولندا	بلجيكا	بيرو	برتغال	كوريا الجنوبيه
ايرلندا	فنزويلا	كوستاريكا	ايطاليا	كوريا الجنوبية
ايسلاندا	سريلانكا	نيوزيلاند	تايلاند	باكستان
النرويج		النمسا	استراليا	الهند
	دانمارك	فينلدا	تايوان	الولايات المتحدة الامريكية
		سويسرا	كولومبيا	
		هوندوراس	اكوادور	
		بورما	مصر	
			باراغواي	
		غواتيمالا	اليونان	
		كندا	شيلي	
		السويد	فرنسا	
		بنما	ارجنتين	
		المملكة المتحدة	مكسيكو	
			فليبين	

الشكل ١ ـ ٢ تناقص حصة التجارة الدولية في السلع بالنسبة لحجم الدولة

تقلص حجم التجارة الخارجية بالنسبه للنشاط الأقتصادي -

ان القانون الثاني لتقلص حجم التجارة الخارجية يقول بأنه كلما زاد نمو نصيب الفرد من الدخل القومي في بلد ذي حجم معين ، كلما إنخفضت حصة التجارة الخارجية في الدخل القومي لذلك البلد ان الادلة والبراهين التي تدعم هذه النظرية ضعيفة ، وانها أي النظرية - تلائم الدول المتقدمة ولكن وعلىٰ الرغم من ذلك فهناك بعض الحجج التي تساق لصالح هذه النظرية اولا ان المرونة الدخلية للطلب علىٰ الغذاء تقع فوق مستويات معينة من الدخل فالبلاد التي تعتمد في غذائها علىٰ الاستيراد ، سوف تعرف تقلصاً في الاهمية النسبية لمثل هذه الاستيراد كلما زاد نموها (اي نمو تلك البلاد) ثانياً ، في المراحل الاولى للتنمية ، فأن الدول تنفق أموالاً طائلة علىٰ الخدمات الاجتماعية رأس المال الاجتماعي للفرد (طرق حدائق عامه - مدارس الخ) ان البناء مهم في تكوين مثل هذا النوع من رأس المال ، والتجاره الخارجية ليست ذات أهمية في كثير من نشاطات البناء ثالثاً ، تزداد أهمية قطاع الخدمات كلما ينمو الاقتصاد : ان كل الخدمات - القانونية والطبية والحكومية وخدمات النقل تزداد كنسبة في الدخل القومي وباستثناء السفر الخارجي ، فان هذه النشاطات تستخدم مدخلات قليلة نسبياً من السلع المتاجر فيها دولياً وبما ان استهلاك السلع من كل الانواع ينخفض بالنسبه للدخل بسبب هذه الظاهرة ، فان الاهمية النسبية للتجارة الخارجيه يمكن أن نتوقع إنخفاضها رابعاً ان نمو القوى العاملة والمتطورة تساعد الاقتصادات المحلية علىٰ الحصول علىٰ انواع كثيرة من السلع اكثر مما كان متوفراً من قبل فاذا كان العمل المحلي قادراً علىٰ منح أكثر من السلع فان هذه المقدرة تنمو بمعدلات اسرع من نمو الطلب المحلي علىٰ انواع كثيرة ومختلفة من السلع ، فان الاعتماد علىٰ التجارة الخارجية سوف يتقلص خامساً : - ان الاهمية المتزايدة للبحوث والتطوير في الدول المتقدمة يساعدها علىٰ الاقتصاد (To Economize) في استيراد المواد الخام النادرة واحلالها بمواد إصطناعية (synthetic) (انظر الفصل الرابع)

ان النظرية سالفة الذكر - وعلىٰ الرغم من ضعفها - فان لها سند تطبيقي طردي . ان اهم مؤهل نظري لهذه النظرية قد أتىٰ به جولسون حيث بين سلوكية الانتاج

مقابل الاستهلاك عند نمو الدخل إن الاستيرادات من أي سلع تساوي الاستهلاك المحلي ناقصاً الانتاج المحلي فاذا زاد إستهلاك اللحوم بمعدلات اسرع من الدخل، واذا كانت اللحوم مستوردة ، فان اثر الاستهلاك يمكن ان يعمل على تشجيع زيادة إستيراد اللحوم على اية حال فأن مسألة زيادة الاستيرادات تتوقف على الانتاج المحلي في فترة مابعد الحرب زاد الانتاج المحلي للحوم بأكثر من الزيادة في إستهلاكها المحلي ، مما أدى الى إنخفاض كميات اللحوم المستوردة وهكذا فان اي حديث حول حصة التجارة في اي اقتصاد قومي يجب ان يكون من خلال الاستقصاء المشترك لكل من الاستهلاك والانتاج وهناك حجة اخرى مشابهة للحجة سالفة الذكر إلّا انها معكوسة تتعلق بالصادرات من حيثَ أنها تسوي الانتاج المحلي ناقصاً الاستهلاك المحلي عندما يزداد الانتاج على الاستهلاك بمعدلات اكبر ، فذلك يؤدي الى تشجيع الصادرات وتزداد التجارة الخارجية في السلفة المعينة

قانون التركيز (Con centration Law)

أن الافراد دائماً مايستهلكون أنواعاً مختلفة من السلع والخدمات ونفس الشيي ينسحب على الدول اننا نلاحظ ان الدول لها هيكل متنوع من الاستيرادات مقارنة بصادراتها وهنا يظهر لنا كما لو انه هناك قانونين وقانونا التركيز الأول يوضح ان الصادرات اكثر تمركزاً بالنسبة للدول النامية مقارنة بالدول المتقدمة وان الاقتصادات النامية لها حيّز ضيف من المهارات قياساً الى الدول المتقدمة ولهذا السبب فان النسبة الاكبر من مجموع صادراتها تتمركز في سلعة واحدة والجدول (١ - ٣) يوضح حصة السلعة التصديربة الرئيسية في إجمالي صادرات عام ١٩٧٤ لاحظ ان حصة السلعة التصديرية الاساسيه في الدول النامية قد كانت ٥٤٪ ، في حين تبلغ نسبة هذه الحصة ١٧٪ في الدول المتقدمة ان ذلك يعتبر خير شاخص ودليل على التقلبات التي تحدث في عائدات الدول النامية من صادراتها مقارنة بما نراه في الاقتصادات الصناعية إن اي بلد يتخصص في إنتاج منتوج واحد ، يكون قد وضع عائدات صادراته تحت رحمة السوق العالمية لهذا المنتوج فاذا هبط الطلب العالمي على تلك السلعة ، فان عائدات صادرات ذلك البلد سوف تهبط أيضاً ان

الدول المتقدمة أقل خضوعاً وتعرضاً لهذه المشكلة ، اذ ان المتوجات التي تتعرض الىٰ عجز يمكن ـ ودائماً ـ ان تعوض من أرباح منتوجات اخرىٰ   ان امكانية هذا التحول (اي التحول من انتاج محصول الىٰ منتوج أخر) ، محدودة جداً في اقتصادات الدول النامية ، حيث انها تتخصص فيإنتاج أنواع محدودة من المنتجات

القانون الثاني للتركيز هو ان نصف الدول النامية تحصل علىٰ نصف أو أكثر عائدات صادراتها من سلعة واحدة   هذه وببساطة قاعدة تطبيقيه نستطيع أن نستشعها من الجدول (١ ـ ٣)   نلاحظ ان حوالي نصف الدول النامية تتكون نصف صادراتها من سلعة أو سلعتين   وسوف نتطرق إلىٰ التخصص السلعي عند الحديث عن الاتفاقيات السلعية الدولية والتنمية الاقتصادية في الفصلين (٤) و (٦)

الجدول ١ ـ ٣ -

حصة السلع الرئيسية في صادرات عام ١٩٧٤

البلد	التصنيف السلعي الدولي (الرمز)	السلعه	السلعة الرئيسية كنسبة مئوية من الصادرات
ليبيا	33	النفط ومنتجاته	99
جزر الأنتيل	33	النفط ومنتجاته	96
نيجيريا	33	النفط ومنتجاته	93
ترينيداد وتوباغو	33	النفط ومنتجاته	90
ريونيون	06	السكر ومشتقاته ، العسل	81
يوغندا	07	القهوة ، الشاى ، الكاكاو ، البهارات	78
جامايكا	28	منتجات معدنية ، خردة	74
غانا	0.7	القهوة الجاي الكاكاو والبهارات	73
شيلي	68	معادن غير حديديه	73
اندونيسيا	33	النفط ومنتجاته	70
ليبريا	28	منتجات معدنيه ، خردة	66
سيراليون	66	منتجات لافيلزية ومتفرقات	63

ايسلاند	03	الأسماك ومشتقاتها	61
المغرب	27	اسمدة خام ، معادن ، متفرقات	55
الدومنيكان	06	السكر ومشتقاته ، العسل	55
مارتنيكو	05	الفواكه والخضروات	52
الينجر	28	منتجات معدنية ، خردة	50
غواديلون	05	الفواكه والخضروات	48
ساحل العاج	07	القهوة ، الشاي ، الكاكاو ، البهارات	48
مصر	26	خيوط النسيج (القطن الخام سابقاً)	48
قبرص	05	الفواكه والخضروات	48
كولومبيا	07	القهوة ، الشاي ، الكاكاو ، البهارات	44
مدغشقر	07	القهوة ، الشاي ، الكاكاو ، البهارات	44
مالاوي	12	التبغ ومنتجاته	44
بورما	04	الحبوب ومشتقاتها	42
السودان	26	خيوط النسيج القطن الخام سابقاً)	38
(اسرائيل	66	منتجات لافلزيه ومتفرقات	36
كينيا	07	القهوة ، الشاي ، الكاكاو ، البهارات	36
الباكستان	65	غزل ونسيج ، الخ	34
تايلاند	04	الحبوب ومشتقاتها	33
فنلندة	04	الورق ، الكارتون ومنتجاتها	31
الفلبين	06	السكر ومشتقاته ، العسل	28
ماليزيا	23	مطاط خام	28
أثيوبيا	07	القهوة ، الشاي ، الكاكاو ، البهارات	28
تركيا	05	الفواكه والخضروات	22
البرازيل	06	السكر ومشتقاته ، ! العسل	17
		المتوسط	54

الدول المتقدمة

اليابان	73	معدات نقل	24
سويسرا	71	سلع ، غير كهربائية	23
المانيا	71	سلع ، غير الكهربائي مكائن	21
النرويج	73	معدات نقل	20
المملكة المتحدة	71	غير كهربائية مكائن	19
بلجيكا	76	الحديد والصلب	18
الولايات المتحدة	71	غير كهربائية	17
السويد	71	الحبوب ومشتقاتها	16
استراليا	04	غير كهربائية مكائن	16
ايطاليا	71	مكائن ، غير كهربائية	16
الدنمارك	71	مكائن ، غير كهربائية	15
النمسا	33	ماكينات ، غير كهربائية	13
هولندة	73	النفط ومنتجاته	13
فرنسا	73	معدات نقل	12
كندا	33	النفط ومنتجاته	12
المتوسط			17

١ ـ ٥ المكاسب من التجارة ـ

عندما يمارس بلد ما التجارة الدولية ، فان تلك تعود عليه بميزتين ـ تزداد الرفاهية الاقتصادية لذلك البلد بسبب الاستهلاك ، اضافة الىٰ المكاسب الانتاجية ، ولنأخذ اولاً المكاسب التي تعود من الاستهلاك ان المستهلكين في الولايات المتحدة الامريكية يكونون في حالة جيدة حيث انه في إمكانهم شراء منتجات السوق العالمية والتي هي أقل أسعاراً من المنتجات المحلية الامريكية مثلاً اذا كانت تكلفة انتاج وتسويق الحذاء المصنوع في إنجلترا هي ١٢,٠٧ دولاراً أمريكياً ، ونفس هذا الحذاء يمكن إستيراده من إيطاليا بسعر ٤,١٨ دولاراً أمريكيا ، فان الفائدة سوف تعودعلىٰ المستهلك الامريكي عندما يسمح له بالشراء من السوق العالمية ان المستهلكين الايطاليين سوف يستفيدون بدورهم عند قيامهم بالشراء من السوق العالمية (مثلاً يستطيع المستهلكون الايطاليون الحصول علىٰ معدات رأسمالية متطورة من الولايات المتحدة الأمريكية بأسعار أقل مما لو كانوا قد قاموا بتصنيعها داخل ايطاليا . وحيث ان هنالك دائماً مجموعة من السلع تكلف اكثر في الخارج ومجموعة أخرىٰ تكلف أقل ، فان المستهلكين في أية سوق سوف يستفيدون من حرية التجارة الدولية

وان أخذنا جانب المكاسب الانتاجية من لتجارة ، وبما ان اسعار بعض السلع تكون دائماً مرتفعة في السوق العالمية مقارنة بالسوق المحلية (حتى في حالة اذا ما أخذنا نفقات النقل في الاعتبار . فان المنتجين في كل بلد سوف يستفيدون ، حيث انه سوف يكون في مقدورهم انتاج تلك السلع التي يتمتعون في انتاجها بميزة نسبية مقارنة بالمنتجين الأجانب وعموماً فان الاقتصاد سوف يكف عن إنتاج السلع التي يكلف انتاجها قليلا في الخارج ويزيد من انتاج السلع التي يكلف انتاجها كثيراً في الخارج (أنظر النقاش حول نظرية النفقات النسبية في الفصل ٢)

ان المكاسب الأنتاجية من التجارية تنتج عن تحويل البلد لانتاجه (الحالي) إلىٰ انتاج السلع التي يتمتع في انتاجها بميزة نسبية اكبر.

المصادر

(1) Bressler, Raymond,G. and King, Richard A., Markets, Prices and International Trade. New York: John Wiley and Sons. 1970, Ch. 18.

(2) Fryxell, David,A., "International Economy:We are No.1" Ambassador 10 (September 1955): 50.

(3) Johnson, Harry G., Money, Trade and Economic Growth, Cambridge, Mass.; Harvard University Press, 1967, Ch. 4.

(4) Kindleberger, Charles P., Foreign Trade in the National Economy: New Haven: Yale University Press, 1962, Chs. 2 and 11.

(5) Magee, Stephen P., "U.S. Import Prices in the Currency-Contract Period" Brookings Papers on Economic Activity (No.1, 1974): 129, footnote 8.

(6) Michaely, Michael, Concentration in International Trade. Amsterdam, North-Holland, 1967.

(7) Ohlin, Bertil, Interregional and International Trade. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1933.

(8) Smith, David M., Industrial Location. New York: John Wiley and Sons, 1971.

الفصل الثاني

التجارة الدولية في السلع القياسية

بعد أن تصبح المنتوجات (السلع) أكثر قدماً وبعد ان تصبح تقنية إنتـاجها معروفة للعالم ، تزداد اهمية نفقات الانتاج في تحديد موقع الانتاج (Production Location) الأفضل وكما سنرىٰ في الفصل القادم ، فأنه من الاهمية بمكان ان يوطن الانتاج بالقرب من اسواق المنتجات الجديدة لفترة قصيرة وفي حالة المنتجات القديمة ، القياسية ، فان إعتماد موقع الأنتاج على السوق يصبح ضعيفاً ان الدول يمكن ان تنتج وتصدر تلك المنتجات التي تكلفها قليلاً ، وتستورد المنتجـات التي لاتستطيع إنتاجها بنفقات منخفضة

إن مختلف النظريات حول ((النفقة النسبية)) تحاول ان توضح انخفاض نفقات الأنتاج في بعض الدول وارتفـاعها في دول اخـرىٰ وبصريـح العبارة فـان هذه النظريات ليست جيدة بما فيه الكفاية عندما يتعلق الأمر بتوضيح ((لماذا نجد هناك منتجات معينة تنتج في مواقع معينة؟ إن عدداً كبيراً من رجال الاعمال الدوليين كان اداءهم حسناً دون أن تكون لهم معرفة او لهم معرفة متواضعة بنظرية ((النفقات النسبية))

ان النظرية الاولىٰ التي يجب اخذها في الاعتبار هي نظرية النفقات النسبية لديفيد ريكاردو ، والتي تفترض وجود عنصر واحد من عناصر الأنتاج وهو العمل ان هذه النظرية قد بنيت على ((نظرية قيمة العمل)) التي تم تطويرها في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر والنظرية الثانية هي نظرية هيكشر ـ أوهلين والتي بنيت علىٰ عنصرين من عناصر الانتاج هما رأس المال والعمل

٢ ـ ١ نموذج ريكاردو ـ

ان نظرية قيمة العمل توضح أن قيمة أية سلعة تساوي قيمة العمل المطلوب لأنتاجها فمثلاً اذا كان صنع السيارة يتـطلب عاملين / سنـوات من العمل ، ويتطلب صنع الشاحنة ٦ عمال / سنوات من العمل ، ففي هذه الحالة سوف يكون سعر الشاحنة أكثر بثلاث مرات من سعر السيارة انا نفترض هنا ان العاملين /

سنوات التي يتطلبها صنع السيارة تتضمن مجموع الزمن الذي تستغرقه عملية تجميع المواد التي تصنع منها تلك السيارة

نظرية ريكاردو في الميزة النسبية -

إستخدم ريكاردو نظرية قيمة العمل وبنى عليها نظريته في الميزة النسبيـة التي تؤكد علىٰ ان الدولة تنتج وتصدر السلع التي تستخدم في إنتاجها مقادير أقل من وقت العمل مقارنة بالدول الاجنبية والىٰ هذا ، فأن المقادير النسبية لوقت العمل هي الشيء المهم

الجدول ٢ ـ ١ عامل / سنوات المطلوب للانتاج

	(الناتج لكل عامل / سنة) الولايات المتحدة	كندا
سيارة واحدة	٢ (٠,٥ / سنة)	٤ (٠,٢٥ / سنة)
شاحنة واحدة	٦ (١٧ , ٠/سنة)	٨ (٠,١٢٥ / سنة)
سعر الشاحنة / سعر السيارة	١ / ٣	١ / ٢

ضع في الأعتبار الزمـــــن المطلوب لانتاج سيارة واحدة وشاحنة واحدة في كل من الولايات المتحدة وكندا (انظر الجدول ٢ ـ ١) ان انتاج السيارة يستلزم ٢ (عامل / سنة) ، وانتاج الشاحنة ٦ (عامل / سنة) في الولايات المتحدة أما في كندا يتطلب لأنتاج السيارة ٤ (عامل / سنة) ولانتاج الشاحنة ٨ (عامل / سنة) . وطبقاً لنظرية قيمة العمل فأن سعر الشاحنات منسوباً الىٰ سعر السيارات سوف يكون ٣ : ١ في الولايات المتحدة ، و ٢ ١ فقط في كندا وطبقاً لنظرية ريكاردو ، فان كندا ستقوم بتصدير الشاحنات حيث أنها أرخص نسبياً فيها ، بينما تقوم الولايات المتحدة بتصدير السيارات وهكذا فان كندا سوف تنتج الشاحنات للمستهلكين فيها وفي الولايات المتحدة ، في حين ان الولايات المتحدة سوف تنتج السيارات للمستهلكين المحليين والكنديين

وقبل قيام التجارة بين الولايات المتحدة وكندا كان سعر الشاحنات منسوباً الىٰ سعر السيارات في الولايات المتحدة ٣ ١ ، في حين يكون في كندا ٢ ١ فقط

وعند قيام التجارة بينهما ، فاننا نرىٰ ان الاسعار سوف تندفع معاً في السوق الامريكية والسوق الكندية (مع تجاهل نفقات النقل) الامريكيون سوف يندفعون نحو السوق الكندية ، فيعملون علىٰ رفع السعر النسبي للشاحنات فوق ٢ ١ في حين يبيع الكنديون شاحناتهم في السوق الامريكية مما يؤدي الىٰ تخفيض اسعارها في الولايات المتحدة الىٰ أقل من ٣ ١ وفي آخر الامر فان توازناً سوف يتم التوصل اليه مع السعر العالمي للشاحنات هذا السعر سوف يكون مابين ٢ ١ و٣ ١ ، دعنا نقول ان هذا السعر قد كان ٢,٧ ١ وتصح هذه النتيجة اذا كانت الدولتان ذات تأثير كبير في السعر في الأسواق الاخرىٰ وفي حالة الدولة الصغيرة ، مثل لوكسمبورغ ، عندما تتاجر مع دولة كبيرة ، كالولايات المتحدة ، فان السعر العالمي بعد قيام التجارة الدولية يمكن ان يبنىٰ علىٰ اساس السعر الذي كان سائداً في الدولة الكبيرة قبل قيام التجارة فمثلاً اذا وضعنا لوكسمبورغ موضع كندا في الجدول ٢ ـ ١ ، فمن المحتمل أن يبقىٰ السعر العالمي علىٰ ماكان عليه (٣ ١) قبل قيام التجارة.

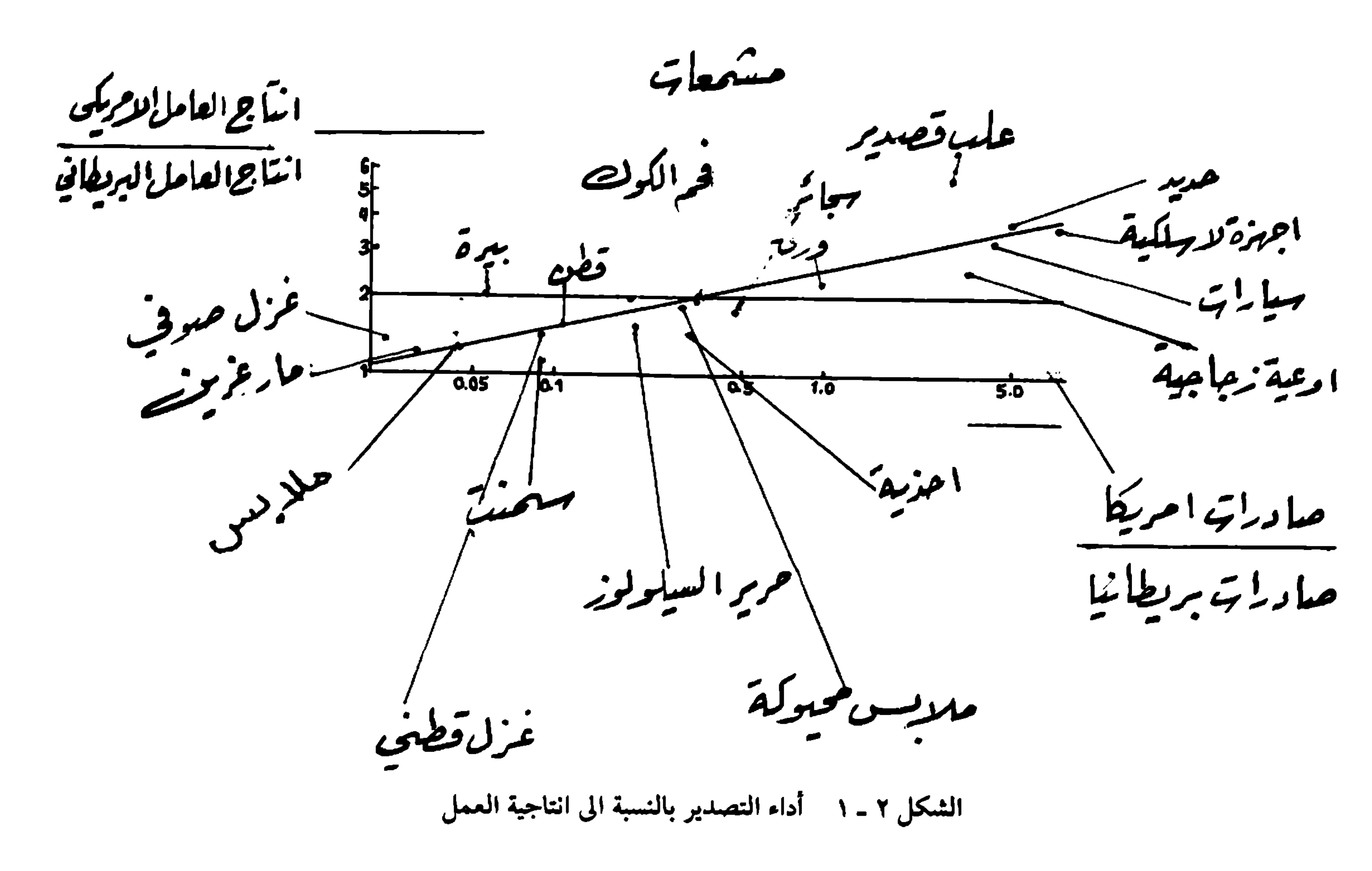
وحتىٰ لو قامت لوكسمبورغ بتصدير الشاحنات الىٰ الولايات المتحدة ، فأنها سوف تحتل نسبة مئوية منخفضة في السوق الأمريكية ، بحيث ان السعر في الولايات المتحدة ، لن ينخفض بصورة ملحوظة وفي مثل هذه الحالة ، حالة متاجرة الدولة الصغيرة مع الدولة الكبيرة ، فان كل المكاسب من التجارة الدولية تصبح حقاً مشروعاً (Accrue) للدولة الصغيرة ان الولايات المتحدة تكسب قليلاً ، حيث أنها تقوم بالمتاجرة مع إقتصاد يبلغ ١ / ١٠٠٠ من حجم إقتصادها وما دام الأمر كذلك فان لوكسمبورغ سوف تجني فائدة ملحوظة مادام ان في إستطاعتها إستيراد السيارات أقل مما لو كانت قد أنتجتها بنفسها.ان هذه الحجة تعتبر حجة مضادة للاعتقاد السائد بأن الدول الكبيرة تكسب علىٰ حساب الدول الصغيرة في سياق التجارة الدولية

ان لمحة خاطفة على الجدول ٢ ـ ١ سوف تقودنا الى الاعتقاد بأنه لافائدة للولايات المتحدة من متاجرتها مع كندا والسبب في ذلك هو ان الولايات المتحدة يمكن لها ان تنتج كلا من الشاحنات والسيارات باستخدام (عامل / سنوات) اقل مما هو في كندا.
ان في وسع الولايات المتحدة أن تنتج السيارة في نصف الزمن المطلوب لانتاجها في كندا وان تنتج الشاحنة في ٣ / ٤ الزمن ومع ذلك فأن إحدى مساهمات ريكاردو المهمة هو دحضه لاسطورة النفقات المطلقة ، تلك الاسطورة التي تقود الى الاعتقاد بأن على الولايات المتحدة ان تقوم بانتاج السلعتين (الشاحنات والسيارات) وتمتنع عن دخول حلبة التجارة الدولية ان هذا يمكن اختباره من خلال معرفة ما اذا كان العمال الذين يقومون بانتاج السيارات في الولايات المتحدة في وسعهم ان يحققوا مكاسباً من جراء متاجرتهم لهذه السيارات مقابل الشاحنات الكندية ان العامل الامريكي يمكنه إنتاج السيارة من خلال سنتين وبعد ان يعمل لمدة اثنا عشر عاما ، فبأستطاعته ان يأخذ السيارات الستة التي انتجها ليشتري مقابلها شاحنتين في الولايات المتحدة نفسها
هل سيتحقق مكسباً من أخذ السيارات الستة (من امريكا) والمتاجرة بها في كندا مقابل الشاحنات؟من الواضح انه يتحقق مكسباً من جراء هذه العملية طالما سوف يمكن مبادلة ست سيارات في كندا يمكن مبادلتها بثلاثة شاحنات . وعلى الرغم من ان العمال الامريكين يتفوقون على العمال الكنديين في انتاج السلعتين المذكورتين (الشاحنات والسيارات) ، فأنه من الافضل لهم ان يتخصصوا في إنتاج السلعة التي يتمتعون فيها بميزة نسبية اكبر (وهي السيارات) ويستبدلوها مقابل الشاحنات الكندية

إثبات تطبيقي لنموذج ريكاردو :

من الجدول ٢ ـ ١ وبين الاقواس نلاحظ عدد السيارات والشاحنات التي يمكن للعامل الواحد إنتاجها في السنة الواحدة (عامل / سنة) في كل من البلدين لاحظ ان معدل إنتاجية العمل (الناتج من العامل الواحد) في صناعة السيارات مقارنة

بالشاحنات هو ٣ ١ في الولايات المتحدة ، و ٢ ١ فقط في كندا ان هـذا يستوجب إجراء اختبار مباشر للنظرية.ومن المؤكد ان تقـوم الدول بتصـدير تلك المنتجات التي تتمتع فيها بأنتاجية عمل مرتفعة نسبياً ، وتستورد تلك المنتجات التي تنخفض فيها إنتاجية العمل ان الشكل (٢ - ١) يوضح نتائج الاختبار الذي اجراه ماكدوكل (MACDOUGALL) على هذه النظرية وفي عام ١٩٥١ الخط العمودي في شكل (٢ - ١) يوضح نسبة انتاجية العمل في الولايات المتحدة الى إنتاجية العمل في المملكة المتحدة ونسبة الصادرات الامريكية الى صادرات المملكة المتحدة (صادرات البلدين) الى اسواق ثالثة (أي الاسواق غير اسواق الولايات المتحدة والمملكة المتحدة) قد تم توضيحها على الخط الافقي من الشكل نلاحظ انه في حالة بعض السلع مثل المارغرين ، والملابس والحرير المصنوع من السيلولوز فان نسبة ناتج العامل الواحد (output per Worker) في امريكا ضئيلة مقارنة بناتج العامل الواحد في المملكة المتحدة واذا اخذنا نفس السلع المذكورة فانه نسبة الصادرات الامريكية الى صادرات المملكة المتحدة ضئيلة ايضاً ، ولكن عندما يتعلق الامر بعلب الصفيح والواح الحديد والسيارات ، فان انتاجيتها مرتفعة في الولايات المتحدة بالنسبة الى الانتاجية في المملكة المتحدة ، وكذلـك الصادرات الامـريكية بالنسبة الى صادرات المملكة المتحدة وهكذا يبدو ان هذه النظرية البسيطة في الميزة المقارنة لها دعامة تطبيقية مثيرة للأعجاب



الشكل ٢ ـ ١ أداء التصدير بالنسبة الى انتاجية العمل

٢:ـ ٢ نموذج هيكشر ـ أوهلين

على الرغم من النجاح التطبيقي الذي لقيه النموذج ريكاردو في توضيح انماط التجارة ، الا انه من غير المنطقي والواقعي الايمان بان ذلك الانموذج القائم على عنصر واحد من عناصر الانتاج يمكن ان يوضح انماط التجارة الدولية . ولهذا السبب فهناك نموذجاً ثانياً يستند على عنصرين من عناصر الانتاج قد ساد إن كل بلد يفترض فيه ان يمتلك عنصرين من عناصر الانتاج ، رأس المال والعمل ، وكل منتوج يتطلب وجود هذين العنصرين في إنتاجيه أن نموذج هيكشر ـ أوهلين يوضح بأن اي بلد سوف ينتج ويصدر تلك السلع التي يتوفر لانتاجها احد هذين العنصرين بكثرة فيه وهكذا فان البلاد ذات الوفرة في رأس المال سوف تقوم بـأنتاج وتصدير السلع التي يستعمل في انتاجها رأس المال بكثرة اي السلع ذات كثافة رأس المال) (Capital — intensive بينما الدول التي تتوفر فيها عنصر العمل بكثره تقوم بتصدير السلع كثيفة العمل (Labour — intensive)

نفترض ان إنتاج السيارات يتطلب رأسمالاً كثيفاً مقارنة بالشاحنات . وهذا ربما يعود الى مراحل الانتاج الطويلة في خطوطها التجميعية ونفترض ايضاً انه يتطلب ثلاث وحدات من رأس المال للعامل في السنة (عامل / سنة) بينما يقوم بتجميع اجزاء سيارة ، مقارنة بوحدتين فقط من رأس المال للعامل في السنة (عامل / سنة) كيما يقوم بتجميع اجزاء شاحنة ونفترض ايضاً ان الولايات المتحدة الامريكية تمتلك رأس مال مادي اكثر للعامل الواحد مقارنة بكندا وطبقاً لنظرية هيكشر ـ أوهلين ، فان الولايات المتحدة مادامت تمتلك رأسمالاً وفيراً نسبياً ، فانها سوف تصدر سلعها (السيارات) ذات كثافة رأس المال . ان كندا سوف تفعل العكس تماماً، بما انها تتمتع بوفرة في عنصر العمل ، فأنها سوف تصدر سلعاً ذات عمل كثيف (الشاحنات) وخلافاً لنموذج ريكاردو الذي نجد فيه ان كل بلد ينتج سلعة واحدة فقط ، فان البلدين سوف يقومان بانتاج كل من السلعتين بعد قيام التجارة الحرة بينهما وهكذا ، وعلى الرغم من أن الولايات المتحدة تستورد الشاحنات ، فانها سوف تستمر في اشباع جزء من طلبها من خلال إنتاج الشاحنات. ان نفس الشئ ينسحب على إنتاج السيارات في كندا

وقبل ان نتطرق الىٰ الاختبارات التطبيقية علىٰ نظرية هيكشر - اوهلين ، من المطلوب ان نتعرض للانتاج في كلٍ من الولايات المتحدة وكندا في حالـة وجود التجارة الدولية الحرة ، فان اسعار السيارات (السيارات المتشابهة) سوف تتساوىٰ في كلٍ من البلدين . ونفس الامر ينسحب علىٰ الشاحنات . وبفعل عامل تعادل السعر فأن نفقات رأس المال والعمل سوف تكون متساوية في كل من البلدين وذلك بسبب التجارة الحرة . وعندما يكون ذلك هو الحال ، فان كميات رأس المال المستخدم في الانتاج للعامل الواحد في الصناعيتين هي نفس الكميات في الدولتين واذا لاحظنا انه قد استخدمت وحدتين ونصف وحده من رأس المـال للعامـل الواحـد لانتاج السيارة من الولايات المتحدة ، فان وحدتي ونصف وحدة من رأس المال للعـامل الواحد سوف تستعمل في انتاج السيارة في كندا ان الشيٌ نفسه ينسحب علىٰ ء انتاج الشاحنات ، فأذا استخدمت ٢ , ٢ وحده من راس المال للعامل الواحد في كندا فان نفس النسبة سوف تستخدم في الولايات المتحدة واذا ما اردنا إختبار نموذج هيكشر - اوهلين ، فيجب أن نرىٰ ما اذا كانت كثافة رأس المال النسبية تتماشىٰ (Matches) مع وفره عنصر الانتاج فى الاقتصاد (اقتصاد الدولة) ان الخطوة الاولىٰ هي لكي نكون علىٰ يقينٍ فيما اذا كانت السلعة التصديرية ذات كثافة رأسمالية اكثر او اقل من السلعة المستوردة انه لمن السهولة بمكان قياس كثافة راس المال في الصادرات الامريكية انناسوف نقوم بأحتساب القيمة الدولارية لراس المال للعامل الواحد في الصناعات الامريكية التى تنتج سلعاً للتصدير ولكن هل يجب أن نقيس كثافة رأس المال للواردات الامريكية في الولايات الامريكية أم في كندا ؟ ليس هنالك فرق سواء قسناً رأس المال للعامل الواحد من إنتاج الاستيرادات المنافسة للشاحنات في الولايات المتحدة ، ام ذهبنا الىٰ كندا ونقوم بقياس وحدات رأس المال للعامل الواحد في إنتاج الشاحنات هناك (في كندا)

الاختبارات التطبيقية الانموذج هيكشر - اولين المبينة علىٰ راس المال و العمل : - الولايات المتحدة الامريكية -

إن أكثر الاختبارات شهرة للنظرية (نظرية هيكشر - اوهلين) هو الاختبار الذي اجراه ليونتيف (Leontif) في عامى ١٩٥٣ و ١٩٥٦ إستناداً علىٰ بيانات

أمريكية وبسبب وفرة رأس المال في الولايات المتحدة مقارنة بوفرة عنصر العمل ، فكان من المتوقع أن تصدر الولايات المتحدة منتجات ذات رأس مال كثيف ، وفي المقابل تستورد سلعاً كثيفة العمل ولكن دراسات ليونيتف اثبتت ان العكس كان هو الصحيح فقد توصل الىٰ ان الصادرات الامريكية في عام ١٩٤٧ كانت تتطلب ١٤ , ٣٠٠ دولاراً من رأس المال للعامل الواحد في السنة (عامل / سنة) في حين ان الانتاج المنافس للاستيرادات يتطلب ١٨ , ٢٠٠ دولاراً من الرأس المال للعامل الواحد في السنة وقد استعملت في هذا الاختبار تحليلات الناتج - المستخدم ليغطي المتطلبات المباشرة وغير المباشرة من رأس المال للعامل الواحد من اجل إنتاج الصادرات والسلع المنافسة للاستيرادات واذا ما عرفنا ان الولايات المتحدةتعتبر بلداً ذا وفرة في رأس المال مقارنة ببقية بلاد العالم ،فأن هذا الاختبار ينفى (يرفض مقدرة نموذج هيكشر - اوهلين علىٰ التنبوء و معرفة) كثافة عوامل الانتاج في تجارة الولايات المتحدة

اليابان :-

اذا ما سلمنا بوفرة عنصر العمل في اليابان مقارنة بعناصر الانتاج الأخرىٰ ، فأننا سوف نتوقع أن تصدر اليابان سلعاً ذات كثافة عمل ان الدراسه التي أجراها تايتيموتو (TATEMOTO) وايشيمورا (Ichimura) في عام ١٩٥٩ قد توصلت إلىٰ عكس ذلك تصدر اليابان سلعاً ذات رأس مال كثيف ؛ بينما تستورد سلعاً ذات عمل كثيف ، الشيئ الذي يخالف ويعاكس تنبؤات هيكشر - اوهلين ومن الجانب الاخر ، نجد ان جزءاً من تجارة اليابان يتوزع الىٰ مناطق جغرافية ، فقد وجدا ان الصادرات اليابانية إلىٰ الولايات المتحدة كانت ذات رأس المال كثيف ، مقارنة بـاستيرادات اليابان من الولايات المتحدة وفيما يتعلق الامر بالدول الاقل نمواً ، فان الصادرات اليابانية واليها كانت ذات رأس مال كثيف في حين ان استيرادات اليابان منها كانت ذات عمل كثيف وحيث ان تجارة اليابان مع الدول النامية تشكل ٧٥٪ من مجمل التجارة اليابانية فأن التناقض في التجارة الكلية قد تم توضيحه وهكذا وعلىٰ أسس اكثر تنقيحاً فيبدو ان نظرية هيكشر ـ اوهلين تصح علىٰ اليابان

الهند -

ان الدراسة التي قام بها بهارادواج (Bharadwaj) في عام ١٩٦٢ قد توصلت إلىٰ ان الهند تصدر سلعاً ذات كثافة في العمل وتستورد سلعاً كثيفة رأس المال وهكذا يبدو ان نموذج هيكشر - اوهلين يتوافق مع حالة الهند إلآ انه وبعد أن تم فحص التجارة الثنائية بين الهند والولايات المتحدة ، تبين إن الهند تصدر سلعاً ذات كثافة في رأس المال ، في حين تستورد سلعاً ذات عمل كثيف وهكذا وعلىٰ المستوىٰ غير الكلي، فيبدو ان انموذج هيكشر اوهلين لايتوافق مع حالة الهند ونلاحظ ان النتائج الكلية - غير الكلية (Aggregate - Disaggregate) بالنسبة للهند معاكسة تماماً للنتائج التي اسفر عنها الاختبار الذي أجري علىٰ اليابان

المانيا الشرقية -

لقد قام كل من استوبلر (Stopler) وروزكامب (Rosecamp) في عام ١٩٦١ بفحص غاره المانيا الشرقية وبمقارنة المانيا الشرقية مع دول أوربا الشرقية الأخرى فانها ـ أي المانيا تعتبر بلدأ ذو وفرة قي رأس المال وباستخدام أساليب الناتج ـ المستخدم وجدا ان المانيا الشرقية قد صدرت سلعاً ذات كثافة في رأس المال الى دول الكتله الشرقية ؛ واستوردت منها سلعاً ذات عمل كثيف ، مع العلم ان تجارة المانيا الشرقية مع دول الكتلة الشرقية تشكل ٧٥ ٪ من تجارتها

كندا -

توصل واهل (Wahl) في عام ١٩٦١ إلىٰ ان نسبة رأس المال / العمل في الصادرات الكندية ، يفوق تلك النسبة في إنتاج السلع الكندية المنافسة للاستيرادات. ان معظم تجارة كندا تتم مع الولايات المتحدة الامريكية ، وان هذا يتناغم مع النتائج التي توصل اليها ليونتيف في دراسته سالفة الذكر عن الولايات المتحدة الامريكية

ما الذي يمكن أن يجعل تبوءات هيكشر - اوهلين تبوء بالفشل ؟ ان النتائج التي ورد ذكرها أعلاه توضح نمطاً مختلطاً في مقدرة النظرية علىٰ التنبوء بأنسياب التجارة وبما

انه هناك عدة عوامل تؤدي الى فشل فرضيات أية نظرية ، فاننا يمكن ان نحدد أربعة اعتبارات مهمة

أولاً :- ان نظرية هيكشر - اوهلين هي نموذج للعرض الموجه (Supply - Orien-ted Model) إنها تفترض ان تفضيل المستهلك للسيارات على الشاحنات متشابهة بين الأقتصادات ، وان صادرات أيه دولة يمكن التنبوء بها من خلال كثافة عوامل الانتاج في السلع ، ومن خلال وفرة عوامل الأنتاج في الدول ايضاً ولكن من الواضح ان التفضيلات (Preferences) المختلفة في بلدين يمكن أن يجعل نمط التجارة يتخذ مساراً آخر وهكذا وعلى الرغم من أن الولايات المتحدة يمكن ان تمتلك ميزه نسبية فى انتاج السلع كثيفة رأس المالواذا كان مواطنوا الولايات المتحدة يفضلون السلع كثيفة رأس المال ، في حين يفضل المستهلكون الأجانب السلع كثيفة العمل ، ففي هذه الحالة فان أنموذج هيكشر - أوهلين يمكن تفسيره ذلكم ، ان الميزة النسبية للولايات المتحدة في انتاج السلع كثيفة رأس المال سوف تتغير تغيراً فجائياً بسبب رغبة الأمريكان لأستهلاكها ، ولذلك فان السلع كثيفة رأس المال سيتم استيرادها الى الولايات المتحدة من أجل إشباع الطلب الكلي ان برهان إثبات هذه المسألة يكتنفه بعض التشويش لقد وجد هاوثاكر Houthakker في عام ١٩٥٧ ان مرونات الطلب الدخلية على عدة انواع من السلع متشابهة بين الدول ولهذا فانه ليس صحيحاً ان الدول ذات الدخول المنخفضة تفضل وبشكل قوي - دعنا نقول - الملابس مقارنة بالولايات المتحدة الامريكية وهناك إثبات اخر متوفر لدينا نجده من دورة فيرنون Vernon cycle التي سنتناولها بالدراسة في الفصل (٣)

ان الولايات المتحدة هى البلد الاول في العالم من حيث إستهلاك السلع الأستهلاكية المحسنة ولذلك فأننا نجد ان طلب الولايات المتحدة قوي وملح على أنواع السلع التي تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها وهكذا فأن المسألة المتعلقة بتأثير الأذواق على إنسياب التجارة هي مسألة واردة

ثانياً إن أية حالة اقتصادية تعكس نمط التجارة سوف تقود الى توقعات معاكسة للتوقعات الى أوردها هيكشر - أوهلين في أنموذجيهما فمثلاً اذا تسبب إتحاد عمال أو أي عنصر من عناصر الأنتاج في ان تدفع الصناعات التصديرية أجراً لعنصر من

عناصر الأنتاج اكثر مما يدفع من الصناعات المنافسة للأستيرادات ، فعندئذٍ سوف تتقلص الصناعة التصديرية واذا ما تقلصت هذه الصناعة ، فأن السلع التي كانت موضوعاً للتصدير سوف تصبح هي السلع التي سوف تستورد وهكذا وعلىٰ الرغم من أن الولايات المتحدة لها وفرة نسبية في عنصر رأس المال ، فأنها سوف تستورد سلعاً ذات كثافة رأسمالية اذا ما تسببت اتحادات العمال او التشوية فى أى عنصر من عناصر الانتاج فى انخفاض إنتاج تلك السلع

ثالثاً :- إن بعض المنتوجات تصبح ذات كثافة رأسمالية عند إرتفاع سعر رأس المال وبعضها يصبح ذا كثافه عمل في حالة الأنخفاض النسبي لسعر رأس المال ان هذه الظاهرة تعرف بكثافة عناصر الأنتاج العكسية (Factor - Intensity Rever- sal) لقد توصل مينهاس (Minhas)في عام ١٩٦٢ إلىٰ أن ((العكسية)) في عناصر الأنتاج تحدث لخمسة عشر صناعة من كل أربع وعشرين صناعة ومادام انه من الممكن أن تصبح السيارات ذات كثافة رأسمالية في الولايات المتحدة الأمريكية ، ولكن ذات السيارات تكون - نسبياً - ذات كثافة عمل في اليابان ، وتحت تكوين مختلف لعنصر السعر (Different factor price structure) ، فانه من الصعب ان نحكم بصلاحية نظرية هيكشر ـ اوهلين وهنالك افتراضاً آخراً فى هـذه النظرية (نظرية هيكشر اوهلين) ، وهو ان التكنولوجيا المستعملة في دمج عنصري العمل ورأس المال في الولايات المتحدة ، هي نفس التكنولوجيا المتوفرة في كل انحاء العالم واذا انتهك (Violated) هذا الافتراض ، فانه سوف يصبح من الصعب القول فيها اذا كان هذا الانموذج له قوة تنبوئية (Predictive power)وفي الحقيقة ان مينهاس قد وجد إرتباطاً ضعيفاً بين نسب رأس المال والعمل في عشرين صناعة في الولايات المتحدة ، ونفس نسب العمل / رأس المال في اليابان

رابعاً وبما ان التعريفات الجمركية لاتعكس نمط التجارة ، فانها يمكن ان تؤدي الىٰ نتيجة مشابهة للنتيجة التي توصل اليها ليونتيف ان فرض ضريبة علىٰ سلعة مستوردة ، لايمكن ان يجعل منها سلعة قابلة للتصدير واذا ما ارتفعت التعريفية الجمركية إرتفاعاً يصل إلىٰ درجه المنع - التحريم ، فان الولايات المتحدة لن تستطيع إستيراد تلك السلعة التي رفعت عليها التعريفية الجمركية وفي ظل ظروف السعر المرتفع ، فان اي من المنتجين الامريكيين سوف لن يكون راغباً في بيع منتوجاته في

الخارج بسعر اقل من السعر العالمي ومهما يكن الامر ، واذا كان حقيقة ان التعريفات الجمركية تفرض من اجل عدم تشجيع إستيرادات السلع كثيفة العمل ، فان اي إختبار (Test) للكثافة عناصر الانتاج في تجارة الولايات المتحدة يمكن ان يكون متحيزاً (ان البرهان الذي يثبت أن التعريفات الجمركية الفعالة تميل إلىٰ ان تكون مرتفعة في الصناعات التي تنخفض فيها اجرة العمل سوف يتم التطرق إليه في الفصل الخامس) وهكذا فان إستيرادات الولايات المتحدة من السلع كثيفة العمل تنخفض بسبب التعريفات الجمركية العالية المفروضة عليها ومهما يكن الامر فهنالك إعتباراً مهماً يجب ملاحظته وهو ان نموذج عنصري الانتاج المبسطين (رأس المال - العمل) لاياخذ بكل عناصر الانتاج والان ننتقل لمناقشة اهمية كل من الموارد الطبيعية ورأس المال البشري

عناصر إنتاج اخرىٰ -

مقارنة ببلدان العالم الاخرىٰ ، يبدو ان الولايات المتحدة فقيرة من حيث حيازتها علىٰ الموارد الطبيعية ، قياساً الىٰ عناصر الانتاج الاخرىٰ لقد توصل فانيك) (VANEK في عام ١٩٥٩ الىٰ أن صادرات الولايات المتحدة تحتوي علىٰ ٥٠٪ فقط من الموارد الطبيعية التي تحتوي عليها إستيراداتها وهكذا يبدو أن الولايات المتحدة تستورد الموارد كعنصر إنتاج نادر ان هذه الملاحظة تتناغم وتنسجم مع نظرية هيكثر اوهلين هنالك إعتبار اخر أكثر اهمية وهو الفشل في تكييف راس المال البشري ان الولايات المتحدة - اذا ما قورنت بالدول الاخرىٰ نجدها تمتلك الوفرة الاكثر في رأس المال البشرى متمثلاً في التعليم لقد عرفت السلعه الراسمالية بانها «مصدر قوة معمر » و التعليم أيضاً يعتبر ثروة معمرة ، ولكنها غير ملموسه ايضاً دورة المنتج لفرنون (Vernons product Cycle) تؤكد أن الولايات المتحدة تستغل الوفرة النسبية في العمل الماهر الموجود لديها ان المعلومات والبيانات التي جاء بها كل من ميهتا (MEHTA) وكروبر (GRUBER) و فيرنون) (VERNON في عام ١٩٦٧ وضحت ان الصناعات التصديرية الامريكية تتجه إلىٰ استعمال العمل الماهر بدرجة كبيرة وهكذا ، فأن هذا الاعتبار عندما يتجسد ، يبدو أن الولايات المتحدة يمكن ان تتكيف مع النظرية عندما تقوم لتصدير سلع كثيفة العمل الماهر ، وتستورد سلعاً ذات عمل غير ماهر ، وهي بذلك تقتصر فى العنصر

النادر في استيراداتها ، وتستغل ميزتها النسبية في العمل الماهر من خلال صادراتها

٢ - ٣ نظريات اخرىٰ في الميزة النسبية :-

اقتصادات الحجم -

لقد رأىٰ هوفباور في عام ١٩٧٠ ان الدول الكبيرة في مساحتها سوف تصدر تلك المنتجات التي يتطلب إنتاجها وجود مصانع كبيرة الحجم نسبياً ، في حين تتخصص الدول الصغيرة في انتاج المنتجات التي يكون فيها الحجم الامثل للمصنع صغيراً

وبما ان الأرتباط الحجم لاي إقتصاد من جانب واهمية إقتصادات في الانتاج التصديري (Production of Exports) من الجانب الاخر يكون قوياً ، إلا انه ليس كافياً من الناحية الاحصائية وعندما ربط هوفباور نصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي باقتصادات الحجم للتصدير(Ecenomies of Exports Scale) وجد تطابقاً قوياً وهكذا يبدو ان قدرة اي اقتصاد علىٰ انتاج السلع المتعددة يرتبط بدرجة تكيف وتحسين الاقتصاد اكثر من ارتباطه بالحجم المطلق للقطاع الصناعي وهناك دليل أخر لاثبات هذه الظاهـرة اتى به كروبل (GRUBEL) (١٩٧٧ - ص ٨٠) حيث توصل الىٰ انه قبل قيام التكامل الاقتصادى الاوربي ، كانت المشروعات الأوربية اعلى تكلفه مقارنه بمثيلاتها من المشروعات الامريكية ،

اذ ان الاولىٰ كانت تنتج احجاماً واصنافاً متعددة من السلع مقارنة بانتاج المشروعات الامريكية المناظرة ولذلك فان حجم المشروع فقط ليس هو المهم في قياس اقتصادات الحجم ؛ وانما المهم وعلىٰ الاقل هو طول دورات الانتاج

ان هذه الدورات تطول في الولايات المتحدة ، علىٰ حين نـلاحظ العكس في حالة اوربا

تشابهات الطلب (Demand Similarities)

ان كل النظريات المذكورة اعلاه ؛ تقريباً قد ركزت علىٰ إما مختلف خصائص الانتاج او العرض ففي عام ١٩٦٢ اتىٰ ليندر (LiNDER) بنظرية نفقات نسبية مبينة علىٰ الطلب لقد قال ليندر ان الدولة تتجه الىٰ انتاج وتصدير السلع التي يكثر عليها الطلب من قبل الافراد داخل تلك الدولة

بينما تقوم باستيراد السلع التي تناسب الاقليات ، سواء الأغنياء منهم او الفقراء ان الانطباع التطبيقي (Empirical implication) لهذه النظرية هو ان الدول

ذات المستوىٰ المتشابهة من حيث نصيب الفرد من الدخل سوف تتجه الىٰ المتاجرة مع بعضها البعض ، مادام ان هذه الدول سوف تنتج السلع التي تناسب متوسط مستوىٰ دخل الافراد فيها

وفي اختبار تطبيقي اجراة هوفباور في عام ١٩٧٠ علىٰ عدد من نظريات النفقات النسبية وجد ان استيرادات بلد وما تحتوى علىٰ خصائص تعاكس تماما تلك الخصائص التي تحتويها صادراته

ان النتائج التي توصل اليها هوفباور تقف دليلاً وبرهاناً علىٰ ان الدول تعمل اساساً بالتجارة من اجل تعويض العجوزات القومية (National Deficiencies) ان هـذا الشيً يتناغم مـع النظريـات الأرثوذوكسيـة لـريكـاردو وهيكشـر ـ اوهلين واقتصادات الحجم ـ وفي الاساس فان المدخل التعويضي يرىٰ ان اي اقتصاد يتوجه لتصدير سلع ذات كثافة عالية في رأس المال فان نفس هذا الاقتصاد سوف يستورد سلعاً ذات كثافة عمل عالية ، واذا صدر (الاقتصاد) سلعا أستخدم في صنعها مجموعات كبيرة من العمل الماهر ، فانه وبالمقابل سوف يستورد سلعاً استخدم في انتاجها عملاً غير ماهر واذا صدر سلعاً كـانت نتاجـاً لاقتصادات الحجم فـ وبالمقابل ايضاً سوف يستورد سلعاً ليست في الاساس نتاجاً لأقتصادات الحجم

ان هذا يعاكس نظرية ليندر (١٩٦١) التي ترىٰ ان الدول تستورد نفس الانواع من السلع التي تصدرها ، وهي السلع التي تسد حاجات الفرد (المتوسط) فيها

لقد أثرنا في هذا الفصل النظرية الكلاسيكية في النفقات النسبية واختباراتهـا التـطبيقية إن المسـألة هي ان هنـاك مكاسب يمكن الحصـول عليها من خـلال التخصـص الانتاجي ان قصة ماركو بولو تعطينا مثالاً لمبدأ التخصص . لقد قضى ماركو بولو ثلاثين عاماً في الشرق الاقصى في معية والده وعمه في جمع المعلومات عن تلك الحضارة التي لم تكن معروفة لاوربا وعندما عاد الىٰ البندقية تم اسره في معركة بحرية بين البندقية وجنوة في عام ١٢٩٥ ان حكاياته عن عجائب الشرق ماكانت لتكن معروفة ، لو انه لم يكن قد قضى سنتين في سجن جنوه وفي السجن حكىٰ واعاد حكايات اسفاره ومع ذلك فانه لم يسجلها علىٰ الورق ، الا ان روستيسيلو (Rus- ticello) ، زميله في السجن قد قام بتلك المهمة ان ماركو بولو وروستيسيلو قد إستخدما نظرية النفقات النسبية لقد امتلك ماركو بولو القصص والحكايات ،

وامتلك روستيسيلو ملكة الكتابة ، ومعاً صارا (بائعاً جيداً)

ان هنالك أيضاً امثلة تأريخية للأخفاقات في تقدير نظرية النفقات النسبية فمثلاً قد سجل كرينيرج (Greenberge) في عام ١٩٥١ قول امبراطور صيني قيل انه قال ان الصين ليست بحاجة الىٰ المتاجره مع اوربا و (إننا نمتلك كل شئ)

المصادر -

(1) Bharadwaj,R., "Factor Proportions and the structure of Indo-U.S. Trade", Indian Economic Journal 10 (October 1962): 105-116.

(2) Grubel, Hurbert G., International Economics, Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, 1977, Chs. 2,3 and 4.

(3) Gruber,W., Mehta and Vernon,R., "The R and D Factor in International Trade and International Investment of United States Industries", Journal of Political Economy 75 (February 1967): 20-37.

(4) Hart,E.H., Marco Polo, Norman, Oklahoma: University of Oklahoma Press, 1967.

(5) Houthakker,H.S., "An International Comparison of Household Expenditure Patterns, Commemorating the Centenary of Engel's Law, "Econometrica 25 (October 1957): 532-551.

(6) Hafbauer,G.C., "The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods". In R. Vernon, ed., The Technology factor in International Trade. New York: Columbia University Press, 1970: 145-231.

(7) Ichimura,S. and Tatemoto,M., "Factor Proportions and Foreign Trade: The Case of Japan", Review of Economics and Statistics 41 (November 1959): 442-446.

(8) Leontief,W.W., "Domestic Production in Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined", Economia Internazionale 7 (February 1954): 9-38.
(9) Linder, Staffan B., An Essay on Trade and Transformation. New York, John Wiley and Sons, 1961.
(10) MacDougall,D., "British and American Experts: A Study suggested by the Theory of Comparative Costs", Economic Journal 61 (December 1962): 697-724.
(11) Minhas,B., "The Homohyphallagic Production Function, Factor Intensity Reversals, and the Heckscher-Ohlin Theorem", Journal of Political Economy 70 (April 1962): 138-156.
(12) Stolper,W. and Rosecamp,K.W., "An Input-Output Table for East Germany with Application to Foreign Trade", Oxford University, Institute of Economics and Statistics Bulletin 23 (November 1961): 379-392.
(13) Vanek,J., "The National Resource Content of Foreign Trade, 1870-1955, and The Relative Abundance of Natural Resources in the United States", Review Economics and Statistics 44 (May 1959): 146-153.
(14) Wahl,D.F., "Capital and Labour Requirements for Canada's Foreign Trade", Canadian Journal of Economics 27 (August 1961): 349-358.

الفصل الثالث

التجارة الدولية في المنتجات الجديدة

ان الأفكار الجديدة والغريبة كانت دائماً ذات اهمية في تشجيع التجارة الدولية - عندما عاد ماركو بولو من الشرق الاقصى الىٰ البندقية في عام ١٢٩٢ ، كانت قصصه عن التقنيات غير المألوفة التي تمتلكها الصين ، قد شجعت واثارت الاهتمام بالتجارة مع الشرق الاقصى ، اثارة كانت اكبر واقوىٰ من ان يثيرها الطلاب علىٰ مدىٰ قرن من الزمان في تمجيدهم لنظرية التكاليف النسبية اليوم ، فان المحرك الدافع للعبور الدولي للأفكار الجديدة تمثله وتجسده الشركات متعددة الجنسيات

في عام ١٩٧٠ كانت ٣١٪ من صادرات الولايات المتحدة توجه الىٰ فروع شركات متعددة الجنسيات في الخارج تمتلكها الولايات المتحدة وكذلك كانت ٢٨٪ من استيرادات امريكا تأتي من فروع شركاتها في الخارج (لجنة الولايات المتحدة للتعريفة الجمركية ، - ١٩٦٢) وفي هذا الفصل سوف نتقصى خمس نظريات مختلفة عن الشركات متعددة الجنسيات كفروع للتجارة الدولية في المنتجات الجديدة، وهي نظرية الميزة النسبية ، ونظرية المنافسة غير الكاملة ، والنظرية التناسبية ، ونظرية دورة المنتج ، ونظرية سوق رأس المال

٣ - ١ نظرية الميزة النسبية -

ان نظريات الميزة النسبية التي تم تقصيها في الفصل الثاني ، اكدت علىٰ ان الدول تصدر تلك السلع التي تمتلك فيها ميزة انتاج علىٰ الدول الاجنبية ونظرية هيكشر - اوهلين تؤكد علىٰ ان الدول تصدر تلك السلع التي تمتلك لانتاجها موارد وفيرة وفي حالة السلع ذات التقنية العالية ، فان النظرية ترىٰ ان الدول التي تتمتع بقوىٰ عمل ماهرة تتخصص في تصدير منتجات ذات تقنية عالية ، في حين تصدر الدول التي لاتمتلك قوي عمل ماهرة منتجات ذات تقنية منخفضة (أي سلع قياسية)

وهكذا نلاحظ أن الولايات المتحدة والدول المتقدمة الاخرىٰ تصدر سلعاً إستهلاكية وانتاجية محسنة ، بينما تصدر الدول النامية منتجاتاً اقل تحسيناً وما دام الأمر كذلك فان النظرية تتطابق مع الحقائق

٣ ـ ٢ المنافسة غير الكاملة (هايمر ـ HYMER) ـ

ان الشركات متعددة الجنسيات ليست لها مميزات جيدة اذا ما قارناها بالشركات المحلية في كثير من الدول انها تحمل من المميزات غير الجيدة التي يحملها كل غريب (outsider) انها تعيش في محيط عدائي من كل النواحي الاقتصادية والثقافية واللغوية والقانونية والاجتماعية إنها تعمل فقط وبدرجة من النجاح في حالة ما اذا كانت تمتلك مزايا إقتصادية تفوق تلك المزايا التي تمتلكها الشركات المحلية وقد رأي هايمر (١٩٦٠) ان هذه المزايا تكمن في التكنولوجيا المتفوقة والقدرات الادارية.

ان الشركات متعددة الجنسيات يكتب لها النجاح فقط في حالة ما اذا كانت تمتلك منتوجاً جديداً ، ليس في وسع الشركات المحلية انتاج وعرض منتوجاً مماثلاً له لان الاخيرة (أي الشركات المحلية) لاتمتلك التكنولوجيا الضرورية لانتاج ذلك المنتوج وهناك سبباً اخراً يجعل الشركات متعددة الجنسيات تكتسب مزايا غير متاحة للمنتجين المحليين هذه المزايا تأتي من مقدرتها علىٰ إنتاج سلع معيادية باستعمال تكنولوجيا محسنه .

لقد طور كيفز (CAVES) هذه الفرضية في عام ١٩٧١ اذ قال ان المنتوجات التيتستخدم في إنتاجها تقنية عالية ، لها قابلية للتحويل الى الخارج من خلال خطوط الصناعه وقد اطلق كيفر عليها مصطلح الاستثمار الافقي المباشر (Horizant al Direct investment) والذي يعاكس الاستثمار العمودي المباشر Vertical Direct investment ـ حيث تقوم هذه الشركات بتوطين مراحل الأنتاج المختلفة في دول متعددة (الفرضيات الاخرىٰ سوف يتطرق لها بالتفصيل عند الحديث عن المواد الخام في الفصل ٤) ولقد لاحظ هايمر وكيفز ان الصناعات ذات التقنية العالية تخضع وتقع تحت سيطرة إحتكار القلة زيادة علىٰ ذلك فان الصناعات ذات التركيبه الاحتكارية تميل الىٰ الانزواء عندما يتم إنتاج نفس الصناعات في الخارج فمثلاً صناعة السيارات في الولايات المتحدة الأمريكية تتمركز في أيدي عمالقة ثلاث، هم جنرال موتورز General motors وفورد Ford وكرايسلر chrysler ، وقد ظهرت نفس هذه الشركات الثلاثة في عدد كبير من الاسواق الخارجية للسيارات.

وهنالك ميزة ثالثة يتميز بها نموذج المنافسة غير الكاملة ، وهي انه مادام يوجد هناك احتكار للقلة ، فعندئذ تسود المنافسة غير السعرية -Non — price com) petitiom) ان الشركات في حالة احتكار القلة للصناعة تتنافس من خلال الدعاية والخدمات والمتغيرات الاخرىٰ غير السعرية ان الامثلة علىٰ الصناعات التي يحدث فيها استثمار افقي مباشر هائل (والتي يمكن ان تتمركز ايضاً) تتضمن تلك الصناعات التي تنتج السيارات ، والسلع الاستهلاكية المعمرة الأخرىٰ والمعدات الفنية والكيمياويات والمطاط

٣ ـ ٣ التناسبية (ماكّي) (Appropriabiliuy : Magee)

انفق توماس اديسون (Thomasd EXDISON) مصروفات قانونية في محاولة منه لحماية العائدات من مصباحه الكهربائي اكثر العوائد الجليلة التي عادت عليه من ذلك الاختراع

ان نفس هذه الأشياء نفسها تحدث لشركات الأختراع متعددة الجنسيات ان الحاجة الىٰ حماية مختراعتها وابتكاراتها ، تجعل هذه الشركات تسلك مسالكاً مثل تلك التي وضحها ماكي (٦) في نظريته عن التناسبية

أن النظرية التناسبية ترىٰ ان الاعتبار الاكثر اهمية والذي يواجه شركات الأختراع متعددة الجنسيات ، هو الخسارة المحتملة من قبل المنافسين والمقلدين أن الأفكاك الجديدة ماهي الا سلعاً عامة ، مما يعني ان اي فرد يمكن من ان يستنتج كيف يستعملها فيمكن ان يفعل ذلك دون ان يقلل من استخدام الاخرين لها ولكن الاستعمال غير القانوني وغير الرسمي لهذه الابتكارات سوف يؤدي حتما الىٰ تخفيض ربحية المبتكرين لها ان التناقض والتضارب بين الاستعمال الاجتماعي social use للسلع والعائدات الخاصة للمبتكرين قد اطلق عليه مشكلة التناسبية Appropriabilily problem وعندما ندخل النظرية التناسبية ونطبقها علىٰ الشركات متعددة الجنسيات ، فانه ـ وعلى حسب النظرية ـ سوف يكون من المجدي ان تحول التكنولوجيا العالية من كل انحاء العالم فيما بين الشركات وداخلها ، اكثر من جدوىٰ تحويلها من خلال السوق ، لأن تحويلها فيما بين الشركات وداخلها سيخفض من إحتمال تقليدها او سرقتها من قبل الأخرين اذا كانت هذه التكنولوجيا في قبضة وتحت رقابة وسيطرة شركة واحدة ان الشركة المخترعة سوف تعمل علىٰ

إستثمار الموارد حتى تبعد الشركات الأخرىٰ من نقل او سرقة الفكرة المبتكرة ان النظرية التناسبية ترىٰ الاليات تعمل علىٰ منع فقدان التكنولوجيا العالية وهذا يشكل موضوعاً مركزياً يمكن ان يفسر سلوك الشركات متعددة الجنسيات

إنها سوف تفسر ، مثلاً ، سبب خلق الشركات متعددة الجنسيات لتكنولوجيات محسنة ومتطورة اكثر من خلقها لتكنولوجيات مبسطة أن التكنولوجيات المحسنة والمتطورة يصعب تقليدها ، في حين يمكن تقليد التكنولوجيا المبسطة بسهولة لذلك فان مشكلة التناسبية تبدو صارمة ومقيدة بالنسبة للأفكار البسيطة هنالك إنطباع حول، هذه الفرضية ، وهو الشركات متعددة الجنسيات لايمكن ان تخلق التكنولوجيا ذات الفائدة العظيمة للدول النامية أن الدول النامية تحتاج لنوعين من التكنولوجيا عمليات انتاج مبسطة ومنتجات بسيطة وعلىٰ اية حال فأن مقدرة الشركات الخاصة في الاستحواذ علىٰ هذه الأنواع من الأفكار يكون صعباً ان العمليات الانتاجية التي يستخدم فيها عمل غير ماهر هي في الغالب إما عمليات خطوط تجميع (Assembly — line Operations) حيث يمكن للشركات متعددة الجنسيات ان تتحصل منها علىٰ عائدات ، او انها (أي العمليات الانتاجية) مبسطة لدرجة ان البحث عن وسيلة اكثر كفاءة لتنظيم العمال غير المهرة لايمكن ان يجلب عائداً مرتفعاً لان اي تحسين Improvement يمكن ان يقلد بسهولة ان هذا الشيُ نفسه يصدق علىٰ :لسلع المبسطه جداً إنه لمن السهل جدا لاي مقلد ان يقلد ويحاكي صرق الهولاهوب — Hula — hoop — اكثر مما يستطيع ان يكتشف مكونات وابتكار كومبيوتر الكتروني

اننا سوف نٌأخذ في الأعتبار وبشكل مختصر دورة فيرنون للانتاج والتي تربط بين موقع الأنتاج Prodnction Location وعمر الأنتاج Product Age ان النظرية التناسبية ترىٰ ان سرعة تعمير الانتاج في دورة فيرنون يتعلق ويرتبط بدورة تكنولوجيا الصناعة التي طورها ماكي (٧) والجدول ٣ ـ ١ يوضح قائمة للصناعات حسب العمر وما دامت الشركات المخترعة في صناعة ما ، تمسك بزمام التفوق التكنولوجي مقارنة بالشركات الأخرىٰ المنافسة ، فان مثل هذه الصناعة سوف تظل شابة ـ Young وسوف تنتج منتجات جديدة وعندما تنهار الية النسبية (عندما

رقم التصنيف الدولي للتجارة	اقل من ٢٠ سنة في المتوسط	رقم التصنيف الدولي للتجارة	اقل من ٢٠ سنه في المتوسط	رقم التصنيف الدولي للتجارة	اكثر من ٣٠ سنة
28 - 33	الكيمياويات الطبية وعقارات نباتية	36.51	أجهزة راديو وتلفزيون	23.71	فراء
28 - 34	مستحضرات صيدلية	36.74	شبه الموصلات	31.11	دبغ وتشطيب الجلود
38 - 11	أدوات هندسية وعلمية وادوات البحث العلمي	38.61	معدات تصوير	31.41	احذية (ليست مصنوعة من المطاط)
38 31	معدات مجهرية وعدسات	22.56	معامل اقمشة طبية	31.61	أمتعة
38 41	معدات جراحية وطبية	23.35	ملابس نسائية	31.71	حقائب يد ومحافظ
38.43	معدات طب الاسنان	23.96	قصاصات ذاتية الحركة للاقمشة ومستلزمات الخياطة	34.41	الاسمن والماكينات المدارة بواسطة الماء
38.51	معدات طب العيون	28.19	كيمياويات صناعية غير عضوية	32.74	الجير
35.34	رافعات ومصاعد	28.91	صمغ واخشاب كيمياوية	32.81	صخور منقوشة ومنتجات الصخور
35.36	الات رافعة وكرينات والخطوط الحديدية المفردة	28.61	مواد تلصيق وكيمياويات		
35.41	الات قطع الحديد	32.91	منتجات المواد الكاشطة		
22.41	طواحين	33.12	افران الالفام وطواحين		
33.22	مطارق سبك الحديد	32.41	مصنوعات الهياكل الحديدية		
35.52	ماكينات نسيج	36.23	معدات اللحام الكهربائي		
		39.53	اجهزة وسم		
		32.93	مواد عازله		

يصبح التركيب الصناعي اقل تمركزاً) ، فـأن المقلدين في الولايـات المتحدة وفي خارجها يقومون بتخفيض ربحية الابتكار الىٰ درجة تدفع خط الأنتاج الصناعي الىٰ التوجه نحو منتجات قديمة ومنتجات اكثر قدماً

ان استراتيجية تعظيم الربح التي تتبعها الشركات منفردة الجنسيات في مواجهة التناسبية المتهالكة Eroding appro priability عند تسعير منتجاتها قد أثارها ماكي ٨) وحتى اذا ماكانت الشركة متعددة الجنسيات هي المنتج الوحيد لانتاج ما ، فانها سوف تبيع بسعر ادنى من السعر الاحتكاري (مادام ان السعر الاحتكـاري سوف يعمل علىٰ تشجيع الأنتاج المقلد الذي يخفض من القيمة الحاليـة للاربـاح المستقبلية ، اكثر مما يحسم من الأرباح الحالية)

وبالتدريج يقطع السعر ـ كلما تآكلت وتهالكت النسبية ـ حتى يصـل الىٰ المستوىٰ التنافسي ان حصة سوق منتجات الشركات متعددة الجنسيات تصل الىٰ درجة الصفر بمجرد ان يصبح المنتوج قديماً وتقليدياً جداً واذا حافظت حصة السوق علىٰ إيجابيتها (حتى بعد ان اصبح المنتوج تقليدياً) ، فان ذلك يعني ان الشركة متعددة الجنسيات قد اتبعت إستراتيجية السعر المنخفض (أي إنها لم تشجع المقلدين علىٰ حساب أرباحها)

٣ ـ ٤ دورة المنتج لفيرنون The Vernon product Cycle

في عام ١٩٦٦ رأي فيرنون ان المنتجات الجديدة تمر بدورة حياة مكونة من ثلاث مراحل :ـ

المنتجات الجديدة ، والمنتجات الناضجة والمنتجات التقليديـة (القديمـة) وفي الفصل الثاني من هذا الكتاب تمت مناقشة نظريات النفقات النسبية التي تطبق علىٰ التجارة الدولية في المنتجات التقليدية وفي هذا الفصل سوف نسلط الضوء علىٰ نظريات اكثر ديناميكية ونؤكد علىٰ قدرتها التنبؤ ية للمنتجات الجديدة ـ لقد لاحظ فيرنون ان المنتجات الجديدة يتم إستهلاكها اولاً في الولايات المتحدة والدول ذات الدخل المرتفع وعندما تنضج هذه المنتجات (المرحلة الثانية) ، فان توطينها (موقعها الأنتاجي) يمتد الىٰ دول اخرىٰ متطورة وعندما تصبح هذه المنتجات تقليدية (المرحلة الثالثة) ، فان الانتاج يتحول (ينتقل) الىٰ الدول النامية والدول ذات الأجور المنخفضة

كثافة البحث (Research Intensity)

ان كمية البحث والتطوير المطلوبة (الضرورية) لأنتاج منتوج جديد محسن مرتفعة جداً بسبب وفرة العمل الماهر النسبية في الولايات المتحدة ، فمن المنطق ان يتم تطوير الكثير من مثل هذه المنتجات (الجديدة) فيها وكلما نضج المنتوج ، فأن كمية البحث الجاري الضروري (المطلوب) للمنتوج تتناقص وعندما يصل المنتوج الىٰ المرحلة الثالثة ، فان البحث المطلوب لأنتاجية يكون قليلاً : ومن الأمثلة علىٰ ذلك المنسوجات والدراجات والأمتعة والمنقوشات

طبيعة المنتج (Nature of the product)

أن المنتوجات الجديدة يكون لها دائماً اتجاه تفاضلي مرتفع فمثلاً في أوائل القرن الحالي قد تم إنتاج أنواعاً مختلفة من السيارات من قبل العديد من الشركات في الولايات المتحدة

ان الاستهلاك الجماعي لموديل (A) وموديل (B) قد دل وأشر علىٰ التوجه نحر المنتوج الأكثر قدماً وبما أن شكل المنتوج يتغير بسرعة ، فمن المهم أن يكون هناك تفاعل interaction مستمر بين المستهلكين والمنتجين وعندما يصبح المنتوج قديماً وتقليديا ، يكون اكثر تجانسا مما كان عليه عندما تم تطويره في البداية ، وسوف تكون الضغوط التي تدفع بالانتاج لكي يكون قريباً جغرافياً من السوق اقل

أساليب الأنتاج Production Techniques

ان اساليب انتاج المنتجات الجديدة تميل الىٰ ان تكون ذات كثافة رأس مال اقل من المنتجات الأكثر قدماً ان السبب في ذلك هو التغير المستمر في طبيعة المنتوج يحول دون اللجوء الىٰ الاستثمارات الرأسمالية الكبيرة حيث ان فترات الأنتاج production runs قصيرة ، ونتيجة لذلك فان نسبة رأس المال / العمل للمنتوجات الجديدة تكون اكثر انخفاضاً من تلك النسبة التي يتطلبها نفس المنتوج عندما يصبح قديماً وتقليدياً

أن المنتوجات التقليدية يمكن ان يتم إنتاجها بسهولة اكثر من خلال اساليب خط التجميع Assembly Line والأنتاج علىٰ نطاق واسع

الطلب على المنتوج Product Demand

ان اعتبارات الطلب تزودنا بسببين هامين للحقيقة التي مفادها ان المنتجات الجديدة يتم تطويرها وباستمرار في الولايات المتحدة اولاً ، ان هناك طلباً على المعدات الرأسمالية المحسنة ، وذلك بسبب نفقات وحدة العمل المرتفعة في الولايات المتحدة . ان المنتجين يبحثون في الولايات المتحدة ان المنتجين يبحثون دائماً عن الة تحل محل العمل غير الماهر ، وهو عنصر (أي عنصر العمل) نادر في الولايات المتحدة يتم دعم ومساندة سعره من قبل إتحادات العمال وقوانين الحد الأدنى للاجور وضرائب الضمان الأجتماعي الخ ثانيا بما ان مستوى الأجور في الولايات المتحدة مرتفع جداً فان المستهلكين يرغبون في جلب سلع استهلاكية جديدة الى جانب إستعمال الأدوات المنزلية الجديدة وذلك اقتصاداً وتوفيراً للوقت والعمل المنزلي وكل هذا يخلق طلباً اكبر على المنتوجات الجديدة في الدول ذات الدخل المرتفع مقارنة بالدول ذات الدخل المنخفض ، وكلما إرتفعت الأجور في الدول المتقدمة ، كلما شرع المستهلكون في إستعمال المنتوجات التي انتجت في وقت سابق فى الولايات المتحدة وفي نهاية المطاف وعندما يصبح المنتوج قديماً وتقليدياً تقوم الدول النامية بشرائه

توطين الأنتاج Location of Production

بسبب اعتبارات كل من العرض والطلب ، فان المنتوجات الجديدة تنتج في الولايات المتحدة فقط او في دول المنشأ ان الحاجة الى التداخل والتفاعل السريع بين المنتجين والمستهلكين وبعض أقتصادات الحجم في الولايات المتحدة تملي هذا التوطين للانتاج في المرحلة الاولى ، وفي المرحلة الثانية تقوم اوربا الغربية والدول المتطورة الاخرى بغرض حواجز جمركية على استيراد هذه السلع من الولايات المتحدة وذلك من أجل تشجيع الأنتاج المحلي في تلك الدول وكل هذا ، مصحوباً بالقوة التنافسية لانتاج تلك المنتوجات ، يؤدي الى دقة اكثر فيحسابات كلفه (النقل ، التعريفات الجمركية والاعتبارات الاخرى) وتحويل الانتاج الامريكي الى الدول ذات التكلفة المنخفضة في انتاج تلك المنتوجات (الدول المتطورة الاخرى) وفي نهاية الامر وعندما تصبح عملية الانتاج تقليدية وتتسرب براءات اختراع الافكار الاصلية ، فان الانتاج يتحول الى المنتجين ذوي التكلفة المنخفضة

ان تجارة الاجور المنخفضة Low — wage Trade تصبح ذات اهمية بالنسبة للمنتوجات التقليدية وبما ان تكاليف العمل تظل ذات اهمية ، فان بعض المنتوجات سوف يتم إنتاجها في الدول النامية

التجارة الدولية يبدو واضحاً من ما ورد اعلاه ان الولايات المتحدة هي المنتج الاول والاساسي لمجموعة كبيرة من المنتوجات الجديدة التي يتم تصديرها الىٰ الاقتصادات المتطورة الاخرىٰ في المرحلة الاولىٰ (Stage I) وفي المرحلة الثانية (stage ii يبدأ الأنتاج في الاقتصادات المتطورة الاخرىٰ في احلال استيراداتها من الولايات المتحدة ، كما يحل محل صادرات الولايات المتحدة الىٰ الدول النامية وفي المرحلة الثالثة (Stage III) يتحول الأنتاج الىٰ الدول النامية وتصدر السلع منها مرة اخرىٰ الىٰ الولايات المتحدة والدول المتطورة الاخرىٰ

التعاقد الدولي من الباطن Internatianal sub — contracting

إستطاعت الشركات الامريكية متعددة الجنسيات ان تختصر بعض المراحل الزمنية الطويلة من دورة المنتج لفيرنون من خلال التعاقد من الباطن ان الاستراتيجية التي وضعت للشركات الامريكية متعددة الجنسيات تتمثل في قيامها بتجميع الاجزاء التي تحتاج الىٰ عمل كثيف والتي تتميز بتقنية عاليا في الدول النامية ان هذه الامكانية قد اصبحت مربحة بـ بب البنود ٨٠٦,٣٠ و ٨٠٧,٠٠ من جداول التعريفة الجمركية للولايات المتحدة ، والتي نجد فيها الرسوم الجمركية علىٰ السلع المستوردة في الولايات المتحدة تفرض فقط علىٰ مقدار القيمة السائدة في الخارج ، اذا كانت المدخلات الاساسية في انتاج هذه السلع ذات منشأ امريكي فمثلاً اذا صدرت المعدات الالكترونية التي تكلف خمسة دولارات من الولايات المتحدة الىٰ تايوان حيث تم تجميعها وصنع منها حاسب الكتروني كلف ثمانية دولارات ؛ وعندما تستورد الولايات المتحدة هذا الحاسب ، فان الرسوم الجمركية سوف تفرض فقط علىٰ الدولارات الثلاثة التي تولدت من الانتاج في الخارج ان استيراد الولايات المتحدة من هذه الأصناف من الدول النامية قد ارتفع من ٦١ مليون دولار في عام ١٩٦٦ الىٰ ٥٣٩ مليون دولار في عام ١٩٧٠ ، والىٰ ١,٤ بليون دولار في عام ١٩٧٣ (مويسون ، ١٩٧٦) وبالأضافة الىٰ ذلك فان حصة الولايات المتحدة من استيرادات التعاقد من الباطن من اجمالي الاستيرادات المصنعة من الدول النامية قد

ارتفع من ٦,٤ ٪ في عام ١٩٦٦ الى ٢٢ ٪ في عام ١٩٧٢
الجدول ادناه يوضح نسبة الاستيرادات من الدول النامية والمشمولة في البند ٨٠٧,٠٠ من التعريفة الجمركية لعام ١٩٦٩

استيرادات الولايات المتحدة من الدول النامية المشمولة في البند ٨٠٧,٠٠ في عام ١٩٦٩

المنتوج	النسبة المئوية
المنتوجات	٨,٦
معدات مكتبية	٨,٣
	١٠,٨
إجهزة تلفزيونات	٨,٣
	٢٣,٦
	١٠,٢
لعب	٥,٩

U . S . T ariff Commissian , Ecenemic Factors Affectrng the use of the items 807.00 and 806.30 of the Tariff schedules of the United states ¾
(washington , D . C . , 1970) and Morrison (1976 , p . 31)

ان اهمية التعاقد من الباطن في هذا النوع من التجارة يرتبط ويعتمد على كمية العمل غير الماهر اللازم (المطلوب) للتجميع وللأجور في الخارج ان الشركات متعددة الجنسيات مدفوعة بقوة كيما تتعاقد من الباطن في الدول النامية ، حيث وحدة العمل تكلف ٢٧٪ من كلفة وحدة العمل في الولايات المتحدة

هنالك إختلاف ملحوظ حول هذا المعدل الذي من ٧ ٪ لكرات البايسبول -Base balls و ٤٦ ٪ للمعدات العلمية Sientific instruments زيادة على ذلك فان التعاقد من الداخل لايتم **دائماً في الدول الناميه الأكثر ثراء ولكن من** الدول النامي الافقر فمثلاً ومن وجهة نظر الولايات المتحدة الامريكية تعتبر هاييتي احد الدول الخمسة والعشرين الأقل نمواً Develpped Countries Least ولكنها (اي هاييتي) ومن خلال احكام وتشريع تعريفة الولايات المتحدة تمدها بنصف استيراداتها من كرات البايسبول

امثلة -

ان منتجات المرحلة الاولى تشمل على نظم الكومبيوتر الكبيرة ، والطائرات ، والمعدات الطبية ، وتكنولوجيا الفضاء والمفاعل النووية اما منتجات المرحلة الثانية الاكثر نضجاً فتشمل السيارات ، والدراجات النارية ، والحاسبات المكتبية ، والكومبيوترات متوسطة الحجم ، وانواع متعددة من الحديد وتشمل السلع التقليدية على الدراجات ، والمنسوجات ، والمعدات الالكترونية البسيطة ، والسلع التي تباع عادة بالقطعة او باطوال محددة Piece goods

ان البيانات في الجدول ٣ ـ ٢ والموضوعة من قبل ميهتا وفيرنون (١٩٦٧) توضح اهمية البحث العلمي في تطوير صادرات الولايات المتحدة .

الجدول ٣ ـ ٢ الجهود البحثية واداء التجارة الدولية للصناعات الولايات المتحدة للعام ١٩٦٢

	خمسة صناعات ذات بحث علمي عالي	١٤ صناعة اخرىٰ	كل الـ ١٩ صناعة
الجهود البحثية			
مجموع نفقات البحث والتطوير كنسبة مئوية من المبيعات	6.3	0.5	2.0
العلماء والمهندسين في البحث والتطوير كنسبة مئوية من مجموع العاملين	3.2	0.4	1.1
الاداء التصديري			
الصادرات كنسبة مئوية من المبيعات	7.2	1.8	3.2
زيادة الصادرات مع الاستيرادات ، كنسبة مئوية من المبيعات	5.2	—1.1—	0.6

المصدر

W.H.Gruber, Dileep Mehta, and Raymond Vernon (1967).

نلاحظ الجدول ان الصناعات ذات النسبة المرتفعة من العلماء والمهندسين المشتغلين بالبحث العلمي والتطوير كنسبة مئوية من مجموع العمالة في القطاع الصناعي تميل الىٰ يكون لها ميزان تجاري ضخم (زيادة الصادرات علىٰ الاستيرادات) كنسبة مئوية من المبيعات الصناعية الكيمياويات ، والماكينات الكهربائية ، والنقل ، والمعدات،

وفي خمسة صناعات من اصل تسعة عشر صناعة ذات جهد مرتفع من البحث العلمي ، نرىٰ ان الميزان التجاري كنسبة مئوية من المبيعات تبلغ ٢, ٥ ٪ ، في حين ان كل الصناعات الاخرىٰ لها موازين تجارية سالبة

نظرية سوق رأس المال : ـ The Capital Market Theory

لقد لاحظ اليبير (ALIBER) في عام ١٩٧٠ ان الميزة الاحتكـارية عـلىٰ

تحتاج اليها الخطة او التنظيم الاعلى . ويمكن ان تكون ذات ابعاد في تسويق سلع الشركات متعددة الجنسيات . ومهما يكن الامر فقبل الاشارة الى ان الاعتبارات الحقيقية التي في كل انحاء العالم يمكن ان يتم التالي (موقع تضخم) الانخفاضات في الثروة الفعلية عن تغيرات اخرى كالاجور والخام . ومعدلات الاجور الحقيقية ([illegible]) . وكانت اعتبارات مهمة ادت الى ان تبين اهميتها في توضيح من هو الذي يتحمل هذه العمليات فمثلا اذا كانت معدلات العائد من الاستثمارات في الولايات المتحدة ٨ ٪ وفي الاسواق الاجنبية ١٢ ٪ . ففي هذه الحالة فان المستثمرين في الولايات المتحدة سيتجهون نحو الاسواق الاجنبية لشراء اسهم الشركات والمالية ولاحظوا ان هذه العملية سوف تستمر حتى تتساوى المعدلات في الولايات المتحدة والاسواق الاجنبية

ان هذه النظرية تعطي توضيحا لكيفية سيطرة الشركات الامريكية متعددة الجنسيات على اوربا ([illegible]) اذا كان مثل هذا المشروع يتوقع ان يحقق العائد منه ١٠ ٪ في الاسواق الاجنبية ([illegible]) في الولايات المتحدة ٨ ٪ وفي الاسواق ١٢ ٪ . في هذه الحالة فان الشركة الامريكية متعددة الجنسيات تحقق ان تعمل هذه الشركة حيث انها سوف تحصل على عائد كلي اعلى من العائد السائد في الولايات المتحدة وبامكان الشركة جذب اموال ان تعمل هذه الشركة حيث انها سوف تحصل على عائد اقل من كلفة راس المال في جذب اموال حيث ان اسواق راس المال في الاسواق الاجنبية كانت لا تعمل بصورة جيدة حتى الاستثمارات . كان هذا يعطي توضيحا للتوسع السريع للشركات متعددة الجنسيات في الاسواق الاجنبية وبقية انحاء العالم

يجب الاشارة الى انه لابد من تجزئة السوق Market Segmention يمكن ... ومن اجل توضيح ... هذه النظرية لفيرنون الشركات متعددة الجنسيات ان حقيقة ان معدلات العائد من المستهلك تتغير وفي الاجل الطويل تحتاج المنتجات الجديدة ذات معدلات العائد المرتفعة ان التوضيح الاخر حالة اسباب عن المنتجات الامريكية المبتكرة هو ان العملات - العملاء - تحصل على علاوة Premium ... في العالم ان تنخفض بالمستمر في الولايات المتحدة . فمنافسة سوف يكون ...

الفائدة علىٰ الاستثمارات .فيها (اي الولايات المتحدة) اقل من معدلات العائد في بقية انحاء العالم   لماذا اذن تكون هناك مكافأة علىٰ الدولار ؟ انه لمن الصعب تفسير ذلك   وعلىٰ اية حال ، فقد إدعى اليبر ان السبب في ذلك هو قلة المخاطر السياسية فى الولايات المتحدة (قلة احتمال التجزيد من الملكية المصادره التي تحدث سبب نزوات الحكومه Government caprice) هذا بالاضافة الىٰ وجود المؤسسات الكفوءة التي تناسب المقرضونالمقترضين ، ولذلك فان المكافأة التي يتحصل عليها الدولار سوف نستمر .

(1) Aliber, Robert Z., "The Theory of the International Corporation: A Theory of Direct Investment" in Kindleberger,C.P., The International Corporation. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1970: 17-34.

(2) Caves, Richard E., "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Invesatment". Economica. N.S. 38 (February 1971): 1-27.

(3) Coase, Ronald H., "The Nature of the Firm". Economica,N.S. 4 (November 1937): 386-405.

(4) Gruber,W., Mehta,D., and Vernon,R., "The R & D Factor in International Trade and International Investment of the United States Industries", Journal of Political Economy, 75 (February 1967): 20-37.

(5) Hymer, Stephen H., The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1976 (Originally presented at the author's thesis, MIT 1960).

(6) Magee, Stephen P., "Information and the Multinational Corporation: An Appropriability Theory of Direct Foreign Investment", in Bhagwati,J., ed. The New International Economic Order: The North-South Debate. Cambridge, Mass.: MIT Press 1977: 317-340.

(7) ----, "Multinational Corporations. The Industry Technology Cycle and Development", Journal of World Trade Law. 11 (July/ August 1977) 279-321.

(8) ----, "Application of the Dynamic Limit Pricing Model to the Price of Technology and International Technology Transfer", in Brunner, Karl and Meltzer, Allen H., ed., Optimal Policies, Control Theory and Technology of Exports. Amsterdam: North-Holland, 1977: 203-224.

(9) Morrison, Thomas K., Manufactured Exports for Developing Countries. New York: Praeger, 1976.

(10) Schumpeter,J.A., Capitalism, Socialism and Democracy: 3rd Edition. New York: Harper and Row, 1950, Chapters VII and VIII.

(11) Servan-Schreiber,J.J., The American Challenge, New York: Avon Books, 1967.

(12) United States Tariff Commission, Implication of Multinational Firms for World Trade and Investment for U.S. Trade and Labor. A Study for the Committee on Finance, United States Senate, 93rd. Congress, 1st Session, February, 1973, Washington: U.S. Government Printing Office.

(13) Vernon, Raymond, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", Quarterly Journal of Economics 80 (May 1966): 190-207.

الفصل الرابع

التجارة الدولية في المواد الخام
(International Trade in Raw Materials)

ان التجارة الدولية في المواد الخام مهمة ، وذلك بسبب التوزيع غير العادل للمعادن علىٰ اديم الارض ان التصنيع انخفاض نفقات النقل كان عاملان مشجعين ومحفزين للتجارة الدولية في المواد الخام ولكن من الجانب المقابل الاخر ، أدىٰ تطور المواد الخام الاولية والاصطناعية (Synthetics) وتقليص إستعمال المواد الخام الاولية (الطبيعية) بسبب البحث والتطوير الىٰ عدم تشجيع وتحفيز التجارة الدولية في المواد الخام ان تاثير هذه القوىٰ كان من مصلحة مصدري المواد الخام والمواد الغذائية للقرن ونصف القرن الاخرين ونلاحظ من الجدول ٤ - ١ ان صادرات الولايات المتحدة من هذه السلع قد انخفضت ، في حين إرتفعت وارداتها من نفس السلع نفسها منذ عام ١٨٢٠ وفي الفقرة ٤ - ١ سوف نناقش الدورات طويلة المدىٰ في تجارة المواد الخام كما ستعالج الفقرة - ٢ الاجابة علىٰ السؤال هل نحن مقدمون نحو نضوب المواد الخام وتعالج الفقرة ٤ - ٣ كيف يمكن ان يؤدي البحث والتطوير الىٰ ايجاد بدائل في التجارة الدولية للمواد الخام اما الفقرة ٤ - ٤ فتعالج والاتفاقيات السلعية الدولية

ان هناك العديد من الخصائص الاقتصادية الهامة في تجارة المواد الخام أول هذه الخصائص هو ان مرونة الطلب علىٰ المواد الخام في كل من مجالي الاستهلاك المحلي والتجارة الدولية يظهر وكأنه طلب غير مرن وهذا يعني انه اذا إرتفع السعر بنسبة ١ ٪ ، فان الكمية المستهلكة من المواد الخام سوف تنخفض الىٰ اقل من ١ ٪ أن التفسير الشائع لهذه الظاهرة هو ان الموادالخام تعتبر طلباً مشتقاً (Derived De-mand) ان كثيراً من المواد الخام هي مدخلات في انتاج منتوجات نهائية فمثلاً يمكن ان يكون سعر المطاط غير مرن من وجهة نظر صانعي السيارات ، لان المطاط يستعمل في صناعة إطارات السيارات فاذا ما ارتفع سعر المطاط ، فأن شركات السيارات لا يمكن أن تخفض إطارات السيارات من اربعة إلىٰ ثلاثة وعندما يكون

هناك إقتصاد قليل (ترشيد) (Minor Econumies) في استعمال المطاط المعد لصناعة إطارات السيارات في المدىٰ القصير ، فان صانعي السيارات سوف يستمرون في شراء العدد نفسه والحجم من الاطارات وهكذا فان عدم مرونة الطلب يشكل خاصيه مشتركة للعديدمن أنواع المواد الخام وبناء علىٰ ذلك كلما تغير عرض المواد الخام ، فأن اسعارها سوف تظهر تقلبات جوهرية اكثر مما تظهره وتبدية كمية المواد الخام المستهلكة

الجدول ٤ - ١ - المواد الخام والمواد الغذائية كنسب مئوية من تجارة الولايات المتحدة الدولية

للفترة ١٨٢٠ - ١٩٥٩

السنة	كنسبة مئوية من الصادرات	كنسبة مئوية من الواردات
1820	65	16
1850	68	18
1861 - 70	54	26
1881 - 90	54	37
1901 - 10	42	46
1921 - 25	37	49
1926 - 30	31	49
1936 - 40	23	46
1946 - 50	23	49
1956 - 59	20	38

المصدر :- Kindleberger (1926 , P . 41)

أن عدم مرونة الطلب تشكل مبرراً إقتصادياً ، لكى لايخفض المنتجون الكميات المعروضة من اجل رفع السعر العالمي   وسوف نتحدث عن المحاولات المختلفة من قبل مصدري المواد الخام والسلع لرفع السعر العالمي من خـلال عقد الاتفـاقيات السلعية من الفقرة ٤ - ٤   وحيث ان الطلب علىٰ المواد الخام يمكن ان يكون غير مرن علىٰ المدىٰ القصير ، إلىٰ انه بمضي الزمن سوف يكون اعلىٰ   ومن اجل ترشيد إستهلاك المواد الخام المرتفعة الاسعار ، فـان البحث والتطويـر والسلوك الرشيـد للمستهلكين سوف يكون مطلوباً   وحيث ان هذه الاجراءات يمكن ان تستغرق فترة زمنية طويلة لتعطي نتائجها ، إلا أنها دون شك تشكل قوة دافعة   وننتقل الان إلىٰ وصف بعض الضغوطات المتوقعة في المدىٰ الطويل في اسواق المواد الخام

٤ - ١ دورة المواد الخام (A RAW MATERiAL CYCLE)   لقد رأينا ان المنتوجات الجديدة تتخذ لنفسها دورة حياة   ان هذه الدورة تبدأ بظهور البحث والتطوير في الدول المتقدمة   ان الانتاج يحدث ويستمر في الدول المتقدمة لسنوات عديدة ، وعندما يشيخ يبدأ في التوجه نحو الدول النامية

أنه لمن الخطورة ان نعمم ذلك الشيً علىٰ المواد الخام ، اذ ان هناك إتجاه ظاهر لحدوث العكس تماماً في التجارة الدولية في المواد الخام   ان كثيراً من المواد الخام الضروريه   للنشاط الصناعي موطنة في الدول النامية التي تقوم بتصديرها الىٰ الدول المتقدمة صناعياً   ومع ذلك فهنالك دورة حياة معينة واتجاه واضح يعاكس تماماً دورة فيرنون للمنتوجات الصناعية _ ان انتاج المواد الخام وفي الاساس تكتسب اهمية عظمى فى الدول النامية في بداية حياته ، ولكن انتاجها (المواد الخام) يتحول بالتدريج الىٰ الدول المتقدمة في أواخر (نهاية) حياته

ان السبب الذي يمكن وراء هذه الظاهرة العجيبية هو تطوير البدائل الاصطناعية) (Synthetic التي تحل محل المواد الخام الطبيعية   وان الأولى (البدائل الاصطناعية) يمكن أن يتم إنتاجها في أي موقع فى العالم) وبما ان إنتج المواد الخام الاصطناعية يتطلب تطوراً تقنياً عالياً ، فأن إنتاجها يظل لفترات زمنية طويلة قاصراً علىٰ الدول المتقدمة   و من الاهمية بمكان تاكيد أن «المواد الخام » التي تنتج في الدول المتقدمة ليست هي السلعه المادية نفسها (Physical Commodily) كالمواد الخام الاولية التي تنتج في الدول النامية فمثلاً ان معظم إنتاج المطاط كان موطنا في الدول النامية في

بداية هذا القرن ، ولكننا نجد اليوم ان حوالي ثلثى الانتاج العالمي منه هو عبارة عن مطاط إصطناعي ينتج في الدول المتقدمة ان الماس الاصطناعي -industrial Di) (amonds يمكن ان نسوقه كمثال اخر بمرور الزمن اصبح هناك يتناقص نسبياً في إنتاج الماس الخام الطبيعي ، وارتفاعاً في حصه الماس الاصطناعي وحيث ان الماس الاصطناعي ينتج بكثرة في الدول المتقدمة ، فهناك تحول ملحوظ في الانتاج العالمي للخدمات المقدمة الخام الطبيعي والاصطناعي ان الدليل العلمي والتطبيقي الوحيد علىٰ ذلك هو ان ٨٦ ٪ من المواد الاولية الاصطناعية قد انتجت في ستة دول متقدمة في عام ١٩٦٠ ؛ في حين كانت نسبة انتاج المواد الخام الطبيعية في ذات الدول الستة ولذات العالم منخفضة جداً

انطباع ثانٍ لمدخل دورة حياة تجارة المواد الخام هو الانتشار التكنولوجي الذي يحدد كل من الزيادات المهمة في الطلب علىٰ المواد الخام الاولية في بداية حياتها ، وانخفاض الطلب عليها في نهايتها فمثلاً نلاحظ اليوم أهمية كل مادة من المواد الخام في التجارة الدولية ، وفي مرحلة ما يزداد الطلب علىٰ المادة ان هذا الطلب يحركه ويدفعه الانفجار التكنولوجي في حالة المطاط كان المحرك هو تطور الصناعه السيارات ، وفي حالة الحديد كان المحرك هو إختراع مكائن التعليب الاوتوماتيكية ، وفي حالة الماس الصناعي كان المحرك هو ادوات قطع لصاق الكربيد والتي اتاحت للماس ان يستخدم لاغراض النقش وبالنسبة للنحاس كان تطور الكهرباء هو السبب ان كل هذه التطورات قد ادت الىٰ زيادات سريعة في اسعار المادة الخام ان هنالك ضغطاً علىٰ السعر نحو الاسفل فى المرحلة النهائية من حياة المادة الخام لقد حدث ذلك عندما عملت الدول المستوردة للتكنولوجيا المتطورة علىٰ تطوير البدائل الاصطناعية او التقنية المحسنة من اجل ترشيد استعمال المادة الخام أما بالنسبة للمطاط والماس الاصطناعى فقد كان السبب في ذلك هو تطور البدائل الاصطناعية ، وفي حالة الحديد كان السبب هو التحول الىٰ عمليات الطلاء المعدني الالكترولين ويعزىٰ السبب في حالة الحديد إلىٰ تطور المواد الموصلة للحرارة

ان الانطباع الثالث عن دورة المادة الخام الاولية هو ان نضوب الامدادات المعروض منها العالمية منها لايعني انتهاء إستخداماتها انه لمن الممكن ان نعاني من شحة في الماس الطبيعي ولكن لايمكن ان نعاني من شحة في الماس الاصطناعي معاً في وقت واحد إضافة الىٰ اعادة التدوير ولحلال مادة خام ذات سعر يرتفع

باستمرار ، فان البحث والتطوير استعمال المادة الخام سواء من خلال العرض المتضائل (Dwilling supphy) ، او من خلال إستعمال تقنية جديدة أو بتطوير البدائل الاصطناعية مثل البترول الاصطناعي المستخرج من الفحم .وهكذا عندما يتقلص المعروض من مادة معينة فان ذلك لايعني - دائماً - اننا سوف نقلل الاستخدامات لتلك المادة

ان هناك إنطباعاً رابعاً ، وهو ان السعر النسبي للمادة الخام سوف ياخذ في الارتفاع عندما تكون تلك المادة في المرحلة الاولىٰ من دورتها (عندما يتزايد الطلب عليها) في حين ان معدلات التبادل لتلك المادة الخام سوف تهبط في نهاية الدورة (عندما تظهر البدائل الاصطناعية) في الثلثين الاخيرين من هذا القرن كانت اسعار المواد الخام ثابتة نسبياً مقارنة مع السلع الاخرىٰ وعندما كانت بعض المواد الخام فى المرحلة الاعلىٰ (Up - phase) من دورتها كانت مواد خام اخرىٰ ما زالت في المرحلة السفلىٰ (Down - phase) من دورتها وربما يعزىٰ السبب في عدم تغير اسعار المواد الخام مقارنة باسعار السلع المصنعة إلىٰ ان اية مادة خام تواجة نقصاً في المعروض منها سوف تعمل علىٰ تحريك الاستثمار في مجالي البحث التطوير لغرض ترشيدها (ترشيد المادة الخام) المثال

كلما تطورت البدائل الاصطناعية أو حدث إنتشار تكنولوجي كلما يدفع المستهلكون مبالغ اقل علىٰ نفس الكمية من المواد الخام فعلىٰ سبيل عندما ترتفع اسعار البترول بدرجه عالية ، تلجأ الشركات الخاصة والحكومات في الدول المستهلكة للبترول إلىٰ إنفاق مبالغ طائلة علىٰ البحث والتطوير من اجل ترشيد إستهلاكه واذا ما انخفض سعر البترول بدرجة ملحوظة ، فان البحث والتطوير يمكن ان يحول لتطوير مادة اخرىٰ تعاني نقصاً في المعروض منها مثل الحديد والزنك ان البحث والتطوير يغيران إتجاهما دائماً من مادة خام إلىٰ اخرىٰ وذلك من اجل الوصول الىٰ توازن سوق المنتوج الذي يسجل إرتفاعاً حاراً في سعره

هناك إنطباعاً اخيراً عن دورة المواد الخام ذلكم هو ان التقدم التكنولوجي يعتبر بديلاً للتجارة الدولية في المواد الخام الاولية وان العجز في المواد الخام في الدول المستهلكة يؤذي هذه الدول إيذاء شديداً ، اذا لم تقم بتطوير بدائل اخرىٰ لتلك

المواد الخام التي عانت من العجز . ومثلاً خلال الحرب العالمية الثانية إنفصل مصدر (Source) المطاط في الشرق الاقصى عن الغرب وعلىٰ الرغم من ان المانيا كانت قد طورت صناعة المطاط الاصطناعي اثناء الحرب العالمية الاولىٰ ، فان انحسار ووقف الامدادات والمعروض من المطاط الخام الطبيعي من خلال الحرب العالمية الثانية - قد حفز كل من المانيا والولايات المتحدة الامريكية علىٰ بذل المزيد من الجهود لتطوير المطاط الاصطناعي الارخص وفي الحقيقة قد عمل الالمان بجد علىٰ تطوير غاز الوقود المستخرج من الفحم خلال الثلاثينات من هذا القرن لقد حدث هذا التطوير كنتيجة للعجز الذى حدث من البترول ابان فترة الحرب العالمية الاولىٰ وما ان حل عام ١٩٤١ حتىٰ كان الوقود الاصطناعي المستخرج من الفحم يشكل ثلث الوقود المستهلك في المانيا .

ان هذه الانطباعات قد إستنتجت من خلال تقصي تاريخ مواد خام كثيرة.ان الدورة التي قام كل من رويتر وماكي بتطويرها من عام ١٩٦٨ قد عرفت ثلاث مراحل وهي

المرحلة الاولي : وهي مرحلة انفجار الطلب المشتق Derived Demand Boom

المرحلة الثانية وهي مرحلة الاحلال في مصادر العرض والطلب

المرحلة الثالثة غزوة البدائل الاصطناعية والبحث والتطوير

في المرحلة الاولىٰ يزداد الطلب علىٰ المنتوج الذي تستخدم فيه المواد الخام المعينة زيادة كبيرة ويؤدي ذلك بدورة إلىٰ زيادة أساسية وجوهرية في سعر المادة الخام وفي المرحلة الثانية تأخذ زيادة السعر في التباطوء ، حيث أن سعر المادة الخام يهبط فعلياً عندما يتم إستكشاف وفتح مصادر عالمية بديلة لعرض المادة الخام الاولية (الطبيعية) وأيضاً عندما يستبدلها المستهلكون ببدائل أخرىٰ أقل سعراً وفي المرحلة الثالثة يؤدي البحث والتطوير إما الىٰ تنمية وتطوير البدائل الاصطناعية أو ترشيد إستعمال المواد الخام دعنا نأخذ في الاعتبار الدراسات التي أجريت علىٰ مواد ثلاث تتلاءم مع الدورة ؛ أحدها قابل للتجديد (Renewable) ؛ والمادتين الأخرتين غير قابلتين للتجديد : ـ الاولىٰ منها ليست سلعة غذائية من أصل زراعي ، المطاط ؛ ـ الثانية معادن غير حديدية وصفيح : والثالثة مواد لافلزية وماس اصطناعي

المطاط ـ(Rubber)

لقد استمرت المرحلة الأولىٰ من دورة المطاط من حوالي عام ١٨٩٥ إلىٰ حوالي عام ١٩١٠ ان الطلب الجديد علىٰ المطاط كان قد أشتق من تطور صناعة السيارات ، وقد تسبب ذلك في أرتفاع أسعاره بنسبة ٧٨٪ خلال الفترة من ١٩٠٠ وحتىٰ عام ١٩١٠ في المرحلة الثانية حدث تحول في تجارة المطاط حيث حل عارضين (بائعين) جدد محل العارضين التقليديين لقد فقد البائعون التقليديون قبضتهم علىٰ السوق وفي عام ١٩١٠ عرضت كل من البرزايل وعدداً قليلاً من الدول الافريقية اكثر من ٦١٪ من الانتاج العالمي للمطاط ؛ ولكن في عام ١٩٦٠ سيطرت كل من ماليزيا وسيرى لانكا واندونيسيا علىٰ ٩٢٪ من السوق العالمية للمطاط . لقد ادىٰ العجز من انتاج المطاط خلال الفترة المذكورة الىٰ ترشيد إستعماله لقد كان متوسط عمر الاطار الواحد من بداية الفترة عشرة الأف ميل فقط ، ارتفع الىٰ عشرين ألف ميل بعد الترشيد والتحسين وأخيراً أدىٰ البحث والتطوير الىٰ ان تعمر الاطارات الرقيقه الىٰ اكثر من خمسين الف ميلاً لقد خفضت أيضـاً النسبه من المطاط الخام المطلوبة لراكب / ميل وذلك باضافة الـزيت المستخلص من المطاط وخـلال الفترة من ١٩١٠ الى ١٩٤٠ إنخفض سعر المطاط مقارنة بالمنتوجات الاخرىٰ ؛ في حين ارتفع إستهلاكه من ١٠٣ طن مترى الىٰ ١١٢٨ طن مترى خلال ذات الفترة ان المرحلة الثالثة من دورة المطاط قد أبتدأت منذ عام ١٩٤٠ وما زالت مستمرة حتى الان لقد عرفنا كيف ينتج المطاط إصطناعياً منذ أواخر القرن الماضي ولكن وحتى الحرب العالمية الثانية تم تطوير العمليات التي ، جعلت من المطاط الاصطناعي بديلاً مربحاً.

فى عام ١٩٥٥ حولت الولايات المتحدة الامريكية صناعة المطاط الاصطناعي إلىٰ القطاع الخاص لقد شكل المطاط الاصطناعي نسبة ٢٠ ٪ من الاستهلاك العالمي للمطاط في الاربعينيات من هذا القرن ؛ ولكن ما ان حل عام ١٩٦٢ حتى إرتفعت هذه النسبة الىٰ ٥٠ ٪ ، وبحلول عام ١٩٧٠ كانت هذه النسبة أكثر من ٦٥ ٪

الماس الصناعي (Industrial Diamonds)

ان الفترة ما بين عام ١٩٣٠ وعام ١٩٤٠ كانت هي المرحلة الاولىٰ من دورة المواد الخام للماس الصناعي ان تطور مواد القطع الكـربيديـة اللاصقـة قد شجعت ودفعت بتلك المرحلة إلىٰ أمام وخلال الفترة ١٩٣٦ ـ ١٩٤٢ زاد إستخدام هذه

المواد أكثر من خمسين مرة   أن سعر الماس لايتبع دورة المواد الخام في مرحلتها الأولى،
حيث انه لم تطرأ اية زيادة على اسعار   الماس خلال الثلاثينات (من هذا القرن) ،
وفي واقع الامر فان اسعارها كانت تخفض بسبب تطور وزيادة الطاقة الانتاجية
للماس في المناطق المنتجة له في افريقيا في اواخر العشرينات وبداية الثلاثينات من
هذا القرن   ولقد تتبعنا ولاحظنا المرحلة الثانية للماس الاصطناعي في الفترة ١٩٤٠
- ١٩٦٠   ان هذه الفترة إتسمت بزيادة وتطور البدائل ، حيث حلت مواد القطع
الصلبة محل الماس ، واصبحت بديلاً له ؛ وتشمل هذه المواد نترات البورون
الاصطناعية والتي تم تطويرها من قبل جنرال إليكترك (General ELectric) ،
و طاحنات المواد الكاشطة فوق الصوتية ؛ ان هذه العمليات اتاحت للشركات أن
تستخلص الماس من المناجم القديمه حيث تم آستخلاص اكثر من مليوني قيراط
سنوياً فى عام ١٩٦٢ (حوالي ١٠ ٪ من الانتاج العالمي). لقد إستمرت المرحلة الثالثة
لدورة الماس منذ عام ١٩٦٠ وحتى الان   لقد كان السبب في ذلك هو تطوير الماس
الاصطناعي من قبل جنرال إليكتريك في عام ١٩٥٥   لقد كان جوهر العملية هو
ادخال الحرارة المرتفعة جداً والضغط على الكاربون الصافي   ونجد اليوم إن إنتاج
الماس الاصطناعي يتوطن في الدول المتقدمة جنوب أفريقيا ، وإيرلندة واليابان
والسويد والاتحاد السوفيتي

القصدير : (Tin)

لقد إستمرت المرحلة الاولى من دورة الحديد منذ عام ١٨٩٥ وحتى عام ١٩١٠
ان الطلب المتصاعد والجامح على الحديد قد كان نتيجة لأختراع الماكينات
الاوتوماتيكية لصنع الصلب في عام ١٨٩٥   ونتيجة لذلك إرتفعت أسعاره بنسبة
١٤٤٪ خلال الفترة من عام ١٨٩٥ وحتى عام ١٩١٠   وبسبب إرتفاع أسعار
الحديد مقارنة مع المعادن الأخرى ، وكان الحديد (أو الفولاذ) يدخل في صناعة
العلب بنسبة ٩٨٪ ، والصفيح بأقل من ٢٪   وكان القصدير يستخدم في تبطين
العلب لحفظها من الصدأ   ان مرحلة الأحلال من الطلب وتحويل العرض
استمرت (تقريباً) منذ عام ١٩١٠ وحتى عام ١٩٤٥   لقد كانت كل من ماليزيا
وسينغافورة والمملكة المتحدة واندونيسيا توفر ٩٥٪ من العرض العالمي للحديد وقد

إنخفضت حصة هذه الدول الأربعة لتصل الى ٧٠٪ من الانتاج العالمي خلال العشرينات ، وبحلول عام ١٩٣٦ إنخفضت نسبة حصتها إلى ٣٦٪ وقد ظهرت كل من بوليفيا وتايلاند واستراليا كعارضين (بائعين) أساسيين للصفيح وفي المرحلة الثانية زاد إستعمال الحديد الخردة من جديد ، حيث إرتفع إستهلاك الولايات المتحدة من ١٨٪ الى ٣٣٪ من الاستهلاك الكلي خلال الفترة الممتدة من عام ١٩٣٦ وحتى عام ١٩٤٥ لقد حدثت زيادة في إستعمال الاوعية البديلة المصنوعة من الزجاج والورق والالمنيوم والبلاستيك ان الاسعار النسبية للقصدير لم يطرأ عليها أي تغيير حقيقي منذ عام ١٩١٠ وحتى الاربعينات ، على الرغم من الزيادة في الاستهلاك العالمي للقصدير الخام لقد ارتفع الأستهلاك العالمي خلال الفترة المذكورة من ١١٧,٠٠٠ إلى ١٤٩,٠٠٠ طن متري ان الانجاز الرئيسي في ميدان البحث والتطوير والذي أدى الى ترشيد استخدام القصدير لم يكن بديلاً اصطناعياً وانما كان تقدماً اقتصاديا وان ذلك الانجاز تم أيضاً في مجال تطوير عملية التحييد الكهربائي ان عملية التنقيع الحرارى للفولاذ القديم التي كان يتم وضع العلب الحديدية فيها أدت الى تحويلها الى علب تحتوي على ١ ٢/١ - ٢ ٢/١ ٪ من القصدير ان هذا الاسلوب من العمليات يتطلب وضع العلب في غرفة مشبع جوها بتأين الضباب القصديري ، وتسلط عليها شحنة كهربائية ان مقادير قليلة من القصدير تلتصق بالعلبة من خلال المجال المولد وهذا يؤدي الى انخفاض المحتوى القصديري للعلبة كنسبة من وزنها الى ربع الواحد بالمائة (٠,٢٥٪) ويعتبر هذا ترشيداً جوهرياً

مرحلة البدائل الاصطناعية (The Synthetic Stage)

ان السمة الشيقة في إنتاج البدائل الاصطناعية هو إنه عندما تبدأ أية مادة إصطناعية في احلال المادة الخام الاولية (الطبيعية) في المرحلة الثالثة ، يبدأ المنتوج الجديد دورة حياة خاصة به (دورة الحياة لفيرنون) واذا طابقنا ذلك مع دورة فيرنون للحياة ، نرى ان الانتاج يبدأ أولاً في دول متقدمة ، ثم ينتشر - ولكن ببطء - في دول متقدمة أخرى ، وفي نهاية المطاف ينتقل الى الدول النامية ولقد سبق وان رأينا حالة المطاط وكيف ان ماذكرناه ينطبق تماماً على تلك الحالة (انظر Hufbauer - ١٩٦٦ :

ـ ص ص ١٣١ ـ ١٣٤) ان تاريخ أول إنتاج للمطاط الاصطناعي يوضحه الجدول ٤ ـ ٢

الجدول ٤ ـ ٢ تاريخ أول إنتاج للمطاط الاصطناعي في بعض دول العالم

السنة	الدولة
١٩٤١	الولايات المتحدة الأمريكية
١٩٤٣	كندا
١٩٥٣	ألمانيا*
١٩٥٦	فرنسا
١٩٥٧	ايطاليا
١٩٥٨	المملكة المتحدة
١٩٦٠	اليابان
١٩٦٠	هولندة
١٩٦٠	البرازيل
١٩٦١	أستراليا
١٩٦٥	المكسيك

*لقد أنتجت المطاط الاصطناعي قبل الحرب العالمية الثانية وأثنائها ، ولكنها فقدت مصانع انتاجه عندما إستولى عليها الاتحاد السوفيتي في نهايه الحرب

أن دورة فيرنون ـ هافباور للمواد الخام الاصطناعية لهي أسرع من دورة فيرنون للأنتاج عندما يتعلق الامر بالسلع المتطورة الأخرىٰ ، حيث ان الانتـاج يمكن ان يتحرك ويتجه نحو الدول النامية من أجل ترشيد كلفة المواد الخام المستخدمة في صناعة البدائل الاصطناعية (ومثلاً يمكن لأنتـاج البتروكيميـاويات أن يتحـرك ويتجه نحو دول الاوبك (OPEC) بدرجة أسرع من تحرك انتاج الطائرات نحو ذات الدول وفي الحقيقة فأن اللغز Puzzle هو لماذا لم ينتقل إنتاج البدائل الاصطناعية الىٰ مصدر موادها الخام بسرعة اكبر ؟ لقد أوضح هافباور أن كندا كانت من المصدرين الاساسين للفيسكوز* خلال الستينات رغم وجود كميات كبيرة من لب الخشب فيها كانت فرموزا واليابان هما الدولتان الرئيسيتان لأنتاج وعرض الكافور في القرن التاسع عشر ، ولكن فرموزا لم تنتج قط السليوليد** الذي يتطلب إنتاجه كميات كبيرة من الكافور ، كما ان اليابان لم تبدأ إنتاجه حتى عام ١٩٦٨ ، أي بعد اربعين عاماً من إنتاجه في الولايات المتحدة ان الكويت لم تقم ببناء مصنع البلاستيك الىٰ ٣٢ عام بعد المانيا أو مصنع مطاط الاستيرين*** حتى عام ١٩٦٥ (أي بعد ٢٤ عاماً من قيام هذه المصانع في الولايات المتحدة الامريكية) علىٰ الرغم ان هاتين الصناعتين ذات مصدر نفطي لقد وجد هوفباور الدليل علىٰ ان اقتصادات الحجم ربما تكون احد الاسباب التي تؤدي إلىٰ الانتشار البطيء من الدول المنتجة الاصلية إلىٰ الدول النامية ومادامت أن الاسواق الكبيرة تعتبر ذات اهمية في إستغلال إقتصادات الحجم ، فأن الاسواق المحلية الكبيرة تعتبر متغيراً هاماً في شرح وتوضيح صادرات البدائل الاصطناعية في فترة ما بعد الحرب وكما هو الامر في حالة المنتوجات الصناعية فان عمر البدائل الاصطناعية يعتبر احد اهم المؤشرات التي تحدد المكان المناسب للانتاج . وكلما كان المنتوج قديماً ، كلما كان إحتمال إنتاجه في الدول النامية كبيراً

---

* مادة الدائنية تستخدم في صنع الحرير الاصطناعي (المترجم)

** مادة صلبة شفافة قوامها السلولوز والكافور (تصنع منها الافلام والامشاط والصناديق والدمى الخ (المترجم)

*** مادة هيدروكربونية سائلة (المترجم)

٤-> الموارد ذات العجز والموارد الناضبة

هل نحن مقدمون نحو النضوب ؟

(SHORTAGES ANDEXHAUSTABLE RESOURCES AREWEG0INGT0RUNOUT?)

تؤكد دورة المواد الخام علىٰ ان هناك روابط عدة تربط بين مصادر المواد الخام الاولية من جهة واستخداماتها الاساسية في صنع المنتوجات النهائية من جهة اخرىٰ ومهما نما العجز في المواد الخام ، فأن هذه الروابط يمكن أن يتم التوازن بينها ، بحيث أن المواد الخام التي تعاني من شحة في المعروض منها ترتفع أسعارها مما يسبب -

(١) نقص وانخفاض في استهلاكها

(٢) البحث عن مصادر بديلة للمواد الخام نفسها او مواد خام اخرىٰ بديلة يمكن ان تحل محلها

(٣) إكتشاف سبل جديدة تؤدي إلىٰ ترشيد إستعمال المواد الخام

(٤) تغيير تقنية الانتاج

(٥) تطوير البدائل الاصطناعية

أن المتشائمين يحاججون بقولهم ان الضغط والانفجار السكاني المستمر من جانب ومحدودية عرض الموارد الطبيعية علىٰ كوكبنا من الجانب الاخر سوف يؤديان - بالتاكيد - إلىٰ القضاء علىٰ مواردنا الطبيعية ومن ثم نواجه بكارثة المجاعة المالتوسية

ويجادل المتفائلون بقولهم أن توازن الاسواق ، والقدرة علىٰ ايجاد بدائل للمواد الخام ، تعنيان ان المجتمع سوف يوازن وباستمرار أية مادة خام تعاني من شحة في عرضها ومثال ذلك ازمة الطاقة التي لا تعتبر حدثاً جديداً ؛ لقد كانت هناك حالات توازن مستمر خلال القرن والنصف قرن المنصرمين تمثلت في تغير مصادر الطاقة أن أزمة الطاقة بدأت اول ما بدأت في القرن التاسع عشر وفي عام ١٩٨٠ شكل الخشب نسبة ٩٠ ٪ من اجمالي الطاقة المعتمدة علىٰ الوقود المعدني ؛ وفي عام ١٩١٥ شكل الفحم نسبة ٧٥ ٪ من متطلبات الطاقة ؛ كما شكل النفط والغاز الطبيعي أكثر من ٨٠ ٪ فى عام ١٩٧٠ ان هذا الامر ينسحب علىٰ الموارد الطبيعية الاخرىٰ بشكل عام ان إستهلاكالفرد الواحد من الموارد الطبيعية - متضمنة المنتجات الزراعية والخشب - قد زاد بنسبة ٥٥ ٪ فقط خلال المائة عام الماضية ؛ في

حين ان استهلاك هذه المواد نفسها ارتفع من ١٧٤ دولار للفرد في عام ١٨٧٠ الىٰ ٢٢١ دولاراً في عام ١٩٠٠ والىٰ ٢٧٠ دولاراً في عام ١٩٥٤ (كلها بأسعار الدولار في ١٩٥٤) إن استهلاكنا من الموارد قد انخفض - وباستمرار بالنسبة الىٰ الناتج الكلي ان الناتج Out - Put من الموارد بالنسبة الىٰ الناتج المحلي والاجمالي GNP قد إنخفض من ٣٦ ٪ في عام ١٨٧٠ إلىٰ ٢٧ ٪ في عام ١٩٠٠ والىٰ ١٢ ٪ في عام ١٩٥٤ وهكذا فقد كنا نوازن العجز لحقبة طويلة من الزمن

٤ - ٣ البحث والتطوير كبديل للتجارة

(RESARCH AND DEVELOPMENTAS A SUBSTIUTE FOR TRADE)

ان النظرية التقليدية للتجارة لاتفسر باتقان نوعية الاستجابة الافضل The best response للتقلصات المؤقتة في التجارة الدولية ومهما يكن الامر فقد اصبح واضحاً اليوم ان البحث والتطوير يشكلان بديلاً هائلاً للتجارة الدولية وفي زمن الحرب ، فان الدول المستهلكة للمواد الخام قد عانت من عجز كبير منها وخصوصاً من المواد الضرورية للتصنيع وللمجهود الحربي كما سبق وان اوضحنا ؛ فان الانخفاض في عرض المطاط في الغرب ابان الحرب العالمية الثانية والذي أعقب احتلال اليابان للشرق الاقصى ، قد نتجت عنه زيارة وتوسعاً في البحث والتطوير في مجال المطاط الاصطناعي واستخداماته المتزايدة ان المحروقات السائلة قد اشتقت من الفحم في بعض الدول وفي المانيا على وجه الخصوص ابان الحرب العالمية الثانية ، كما ان بعض المنتوجات البلاستيكية قد استحدثت بكثافة وذلك من اجل ترشيد إستهلاك القطن الذي كان يعاني من عجز في المعروض منه وفي اثناء الحرب العالمية الاولىٰ إستعملت المانيا المطاط الصناعي والفيسكوز حتى تتمكن من الصمود في وجه المقاطعة الاقتصادية التي جوبهت بها ، مما سبب إنخفاضاً في استيراداتها من المطاط والقطن والاسبستوس وبالمثل ، عندما ادت الحرب إلىٰ إيقاف استيرادات الدول النامية الزراعية من السلع المصنعة ، توجهت هذه الدول نحو اعادة توطين وترشيد استعمال مثل هذه السلع المستوردة ، وعملت على زيادة كفاءة الالات والماكينات بها من خلال تكثيف صيانتها ، كما طورت البدائل الاصطناعية البسيطة الصنع

ان السؤال المفتوح هو هل تعاني الدول المتطورة تعاني اكثر عندما تنقطع وتتوقف إستيراداتها من المواد الخام في فترة الحرب ؛ أم ان الدول النامية المنتجة للمواد الخام تعاني اكثر عند توقف وانقطاع إستيراداتها من السلع المصنعة ؟ يبدو ان موقف الاقتصادات المتطورة هو الافضل حيث انها تمتلك رأسمالاً بشرياً وانها قادرة علىٰ الحفاظ علىٰ توازن المواقف التي تتطلب الاختراعات ، بدرجة اكبر من الاقتصادات المختلفة وإذا كان الحال كذلك فان خسائر الدول المتطورة من التجارة الدولية اقل من تلك الخسائر التي تتكبدها الدول النامية

٤ ـ ٤ الأتفاقيات السلعية الدولية
(INTERNATIONAL COMMODITY AGREENENTS)

تقوم الاتحادات من وقت الآخر بمحاولات للتأثير علىٰ التجارة الدولية في السلع الأولية وقد جرت خلال القرن وحده ما يقارب الخمسين محاولة للسيطرة على الاسواق الدولية للسلع وقد كان هناك دافعان أساسيان أديا إلىٰ عقد الأتفاقيات السلعية الدولية الدافع الأول هو رفع أسعار السلع ؛ والأخر هو تكييف التقلبات في أسعارها - لقد أشارت أحدىٰ الدراسات الىٰ ان تسعة عشرة إتفاقية من مجموع أحدىٰ وخمسين كانت قد عقدت بغرض رفع الأسعار (الكارتلات) ويبدو ان الأتفاقية قد أدت الىٰ رفع السلعة بنسبة لاتقل عن ٢٠٠ ٪ فوق تكلفة إنتاج وتوزيع السلعة ان منظمة الأوبك قد نجحت ـ مثلاً ـ في رفع أسعار النفط إلىٰ أكثر من ٤٠٠ ٪ في عامي ١٩٧٣ و ١٩٧٤ ان الاتفاقيات التي تهدف في الاساس الىٰ استقرار الاسعار ، تكون علىٰ شكل اتفاقيات لتحديد المخزون السلعي Buffer Stock للسلع موضوع الاتفاقية وعندما يرتفع سعر سلعة ما ، يتم اللجوء الىٰ البيع من المخزون السلعي ، وعندما تنخفض الأسعار يتم الشراء من السوق بغرض الاضافة إلىٰ المخزون السلعي ان الهدف الذي يمكن وراء هذا السلوك هو العمل علىٰ استقرار الاسعار ؛ اذ ان الامر سوف يكون عكس ذلك تماماً في حالة غياب الأتفاقيات السلعية

وبما ان مرونات الطلب والعرض منخفضة لكثير من السلع الأولية ، فمن الممكن ان نتوقع تقلبات مستمرة في الأسعار ، فمثلاً نجد أن التقلبات الواسعة في العرض ،

والتي تحدث بسبب الحالات المناخية في الدول الزراعية تسبب تقلبات واسعة في أسعار المواد الغذائية والسلع الاخرىٰ قليلة المرونة ان الجدول ٤ - ٣ يوضح السعر والكمية لعدد من السلع الاولية للفترة ١٩٤٨ - ١٩٥٧ نلاحظ من الارقام الواردة من الجدول ان اعلىٰ التقلبات في يتم التجارة قد حدثت لاسعار المطاط والشعير والجوت والكوبرا واكثر التقلبات إنخفاضاً حدثت في اسعار السكر والتبغ والنفط والموز ، وهناك إرتباط بين قيمة التجارة من جانب وسعر وكمية التجارة من الجانب الاخر ان الارتباطات الموضحة في اسفل الجدول ٤ - ٣ تشير الى ان قيمة التجارة تتميز بارتباط أعلىٰ مع السعر اكثر من ارتباط قيمة التجارة مع الكمية ويبدو ان السعر هو احد أهم محددات التصدير للسلع الموضحة فى الجدول ٤ - ٣

كيف كان تاريخ الاتفاقيات السلعية ؟ لقد درس روفي (ROWe) في عام ١٩٦٥ مجموعة من الاتفاقيات السلعية الدولية لفترة ما قبل الحرب ، وفي الخمسينات ايضاً ان عدداً كبيراً من الاتفاقيات السلعية التي عقدت في حقيبة العشرينات كانت قد إنهارت أو الفيت بسبب الكساد العالمي الذي حدث فى فترة الثلاثينات ان الاتفاقيات السلعية التي أبرمت في الثلاثينات كانت مصيرها التفكك عند إندلاع الحرب الكونية الثانية فمثلاً في عام ١٩٢٦ كونت مجموعة من مصدري النحاس جمعيةASSOCATIONكان الهدف منها زيادة الاسعار لقد إرتفعت اسعار النحاس نتيجة لتكوين تلك الجمعية بشكل جيد مما ادىٰ الىٰ إضراب المشترين وامتناعهم عن الشراء ، وقد نتج عن ذلك إنخفاض اسعار النحاس في عام ١٩٢٩ وفي اواخر الثلاثينات جرت محاولات أخرىٰ لرفع أسعار النحاس من خلال الرقابة علىٰ الانتاج ولقد رفضت كثيراً من الدول المنتجة للنحاس الانضمام الىٰ تلك الاتفاقية (كندا - اوربا - الاتحاد السوفيتي واليابان) ولقد توقف العمل بهذه الاتفاقية باندلاع الحرب العالمية الثانية

الجدول ٤ - ٣ النسبة المئوية للتقلبات قصيرة المدىٰ فى تجارة السلع الاولية في العالم للفترة ١٩٤٨ - ١٩٥٧

السلعه	القيمة	السعر	الكميات
المطاط الطبيعي	30	25	7
الشعير	25	15	14
الجوت	21	16	16
الكوبرا	19	16	10
الحرير	18	9	19
الكاكاو	17	19	7
الزنك	17	18	19
الصوف	17	17	10
زيت بذور الكاكاو	17	17	10
الحديد	16	18	14
النحاس	15	15	6
الذرة الشامية	15	13	10
القمح	15	8	12
القطن	14	13	8
الصفيح	14	10	15
اللحوم (الظان)	14	7	10
الارز	12	11	8
الشاى	12	9	11
الالمنيوم	12	6	13
لحوم البقر والجاموس	10	8	13
الزبد	10	7	10
الجبن	10	7	7
القهوة	9	11	77
السكر	6	6	4
التبغ	6	4	6
النفط الخام	4	5	3
الموز	4	2	4
الوسائل	14.0	11.6	9.6

تابع الجدول ٤ - ٣ -

الارتباطات	القيمة	السعر	الكميات
القيمة	1.00	—	—
السعر	0.84	1.00	—
الكمية	0.50	0.21	1.00

المصدر -

MacBean (1966, P.42). The Short Period fluctuations are defined as the average annual absolute percentage deviation of trade from a five-year moving average.

كانت هنالك إتفاقية عالمية للمطاط إستمرت من عام ١٩٢٢ وحتى عام ١٩٢٨ ان أحدىٰ الآليات التي أستعملت لزيادة أسعار المطاط تمثلت في الأجراءات الألزامية التي فرضتها بريطانيا علىٰ الأنتاج في كل من ماليزيا (مالايو) وسايلان (سريلانكا) في عام ١٩٢٢ كما عقدت أيضاً إتفاقية أخرىٰ للمطاط في أبريل عام ١٩٣٤ ، وكان الدافع لعقد تلك الاتفاقية هو الفائض الكبير في الانتاج الذي ادىٰ إلىٰ إنخفاض أسعار المطاط وقد ادت هذه الاتفاقية الى زيادة الاسعار التي استمرت حتى نهاية عام ١٩٣٧ ، ثم انخفضت الاسعار مرة اخرىٰ بسبب الفتور المؤقت في النشاط الاقتصادي الامريكي

وبين عامي ١٩٣٣ و ١٩٣٤ عقدت إتفاقية بين تسع دول مصدرة للقمح وثلاثة عشرة دولة مستوردة له ، ولكن وبسبب نقض وخرق الارجنتين لحصتها التصديرية إنتهت تلك الاتفاقية وعلى اية حال وفي عام ١٩٣٤ كان انتاج أمريكا وكندا من

تـلعب ملة قيقيقطا اهنه نا   هولعسا ولقتلاا نإا ثلاثة نعا لد قليلة يحمقاا
ريدوبشة يذ قيقلفتلاا هنو رلمعالب راريمتسلاا

قيقلفتإ نه يسكرعلا نلحو   ريدلشاا قلجتا قياوه قيقلفتإ تلقد ٠٢٩١ ولد يفو
ريفف قيرليتخاو قيداإ   ريدلشاا نلد قنحوبفلا قيمحلا ءهيبقلا تـناك لقف ، يحمقاا
ءهيس بـبسب يرلشاا رلعسأ تعفتإ (٠٢٩١) قيقلفتلااهيف تعقو ردتنا ولعاا رسفن
يخاوأ رتحو ٦٦٩١ رليبأ نه قتيتفاا نلاكخو   بسلطعاا رف قدليناو قيتخلنلا نلاهحلاا
رهعجم تـناك لقف لوهتقبلس رثمو   ريدلشلا رديخأ قيلوه قيقلفتاا تـلقد ٩٦٩١ ولد
لهند ءهيبقلا وفيتيو : رلعسلاا لوهيف رخفضحنت ريتلا تاهنسلاا رف لبقت لوهيلد قعقولا نلاولاا
ريدنلا مسفن لحمنلا تلنيثلاا رف يحسلا قيقلفتلاا تنخأإ لقا   رلعسلاا وفقتن لوهلمنه
رلهد وتلتلاا نلا ريحتقإ لقف لبحك نه قدلبجو   ريدلشاا قيقلفتلاا رف هب لاهمعه نلاك
ثالنه نكحي لم هنا ثبيحو قدلعلاا ريلسعتاا رهعجم نلاقفلتلاال لطقف رلوعلا ثلاكلهتسلاا
رهعجطاا نلاكخ نه وحتي تـناك رلعسلاا نلد قبلقولاا نلاف ، رلعسلاا نلد قديلبه قبلق
لقف يحسلا رلعسا رخلفخنا بببسو ٠٥٩١ ولد رف رديخأ قـهوه   وتلتلاا نلد ءهيقلاو
لخفلخ نا نلا رداا لـك ريلسعتاا رهعجم لوهيف تـءدهع يحسلا قيلاه قيقلفتلاا تـلقد
ولقتلاا نلد رلعسلاا

تـلقد ريَّا قيلوهلاا قيعلسلاا تلقلفتلاا تـناك اذا له رلوقاا بـبعصلاا نلن هنا
(نلهيمج رحلغتسإ لقا   نكحي لم وا قحيجن تـناك لق رلعسلاا رلقتسلاا رخيفخت
ريَّا قيلعاا ريلشلاا نه أبجا قتكيبهذ يقاتن (٢٣ : ص ، (٨٧٩١) Behrman)
لقف قهوقلاب رهلاا رقلعتي ليف - : رلعسلاا رلقتسلا قيناثلا قيلعاا بحلا لعب تـلقد
قيرلس قهوقلا قيلوهلاا قيقلفتلاا تـناك لقد ٪ ٠٥ ءهلعه رف لهرلعسا رف تلبلقتلاا تـناك
رهعو ، ٣٢٩١ - ٢٥٩١ قتيتفاب قيرلقه ، ٢٧٩١ - ٣٦٩١ قتيتفاا نلاكخ رلعفلاا
ريَّا لوهسفن قحيتنلاا نا   قهوقلا قيلوه قيعلس قيقلفتلا ءهيجو ثالنه نكحي لم قتيتفلاا
رلك رلعسأ نلاف . ليهولك . ءهلكلحلاو يحسلا رقعلس نلد بحمستن نلاهيمج لوهيلا رلعنين
لديو ، لسط قيعلسلاا تلقلفتلاا نلايس قلمه نلاولط تعفتإ لمق ريدلشاو يحمقاا نه
ريلنحلاو ريحيرهلاا وتلتلاا رلثه رديخأ رلهاهد نلا رلحيعس ولقتإ رف بـبسلاا يحمجي
قدعوقعلاا تلقلفتلاا نلا بـبسلاا ولعجي نه ركثا ، (لوهنه تـلبمحلاك نيزنخ تلرلتو
نه نهيتن نا نكحي ريتلا قلطلاا دعمن نأ نلكحي قدعمحلاا نلن هنف ، رهلاا نلاك لوهو

خلال هذه النتائج وعلىٰ سبيل المثال فمن المحتمل ان تكـون التقلبات في فتـرة سريان الاتفاقية اكبر من التقلبات التي كانت من الممكن ان تحدث لو لم تكن هناك إتفاقية أصلاً ان البرهان علىٰ المحددات التي تحدد سلوكية الكارتل الدولي الناجح قد أتىٰ بها بهرمان (١٩٧٨ ، ص ٦٤) وفي أحدىٰ وخمسين محاولة جرت لتنظيم أسواق السلع الدولية تم التوصل الىٰ النتائج التالية كلما كانت الجهـود ناجحـة ومثمرة في رفع أسعار السلع ، كلما كان عدد المنتجين قليلاً ، وكلما أرتفعت المرونة السعرية للطلب ، كلما ارتفعت المرونة الدخلية للطلب علىٰ السلع ، وكلما كانت الامكانات والاحتمالات قليلة لاحلال ـ قصير الاجل ـ السلع موضوع الحـدث بسلع أخرىٰ ، كلما زادت الرقابه الخارجية التي تمارسها الدول الموقعة علىٰ الاتفاقية ، وكلما إنخفضت الفروقات في التكلفة بين المنتجين ، كلما تقلص تدخل الدولة في السوق ان معظم هذه الحقائق ـ الأشياء ـ تتوافق وتنسجم مع توقعاتنا ، بأستثناء مرونات الطلب السعرية العالمية المرتفعة ان نظرية التنظيم الصناعي تقول بأن الكارتلات تحقق نجاحاً اكبر اذا كانت عدم مرونة الطلب مرتفعة ومـع ارتفاع المرونات السعرية للطلب ، يكون هناك مبرراً متزايـد لعضو الكـارتل أن يمـارس الخداع . فمثلاً اذا كان متوسط كلفة إنتاج الوحدة الواحدة يساوي خمسة دولارات ، وكان السعر قبل عقد الاتفاقية الدولية يعادل ثمانية دولارات ، إرتفع بعد توقيع الاتفاقية الىٰ خمسة عشر دولاراً ، ففي هذه الحالة سوف تحاول كل دولة (من الدول الموقعه علىٰ الاتفاقية المترجم) تعظيم كمية إنتاجها لينسجم ويتلاءم مع السعر المرتفع ولكن اذا رفعت كل دولة من إنتاجها فان السعر سوف ينخفض الىٰ مستوىٰ يؤدي إلىٰ المنافسة

ان النتائج الاخرىٰ المسجلة ، هي نتائج قابلة للمراجعة اننا نتوقع ان يكون المعيار الصادق لنجاح الأتفاقيات هو قلة عدد المنتجين المشاركين فيها ، حيث يكون من السهولة بمكان تقصي ومتابعة المنتج الذي يخدع او يحاول الخداع لزيادة إنتاجه كما نتوقع وجود مرونات طلب دخلية مرتفعة للمنتوج ، مادام ان السوق هي سوق البائع (Sellers market) (ان الطلب علىٰ هذه السلع ينمو بسرعة اكبر من النمو الكلي للدخل) كما نتوقع أيضاً إحلالاً منخفضاً في الامـد القصير ، مـادام ان المشترين لهم خيارات محدودة ، وعليهم ان يدفعوا سعراً مرتفعاً للسلعة ، ونتوقع

أيضاً ان تكون الفروقات في تكلفة الانتاج منخفضة بين المنتجين ، اذ انه من الاسهل لهم (للمنتجين المشتركين في الكارتل) ان يتفقوا علىٰ السعر الذي يودون تحديده وفرصة ، مادامت نفقات إنتاجهم متشابهة ان الحد الأدنى لتدخل الدولة يساعد الكارتل ، اذ انها لاتمتلك مخزوناً سلعياً يمكن يعوق أعمال الكارتل

ان النجاح الذي تحققه الكارتلات في رفع السعر ماهو الا جانباً واحداً من المسألة.

ان المقياس الثاني لنجاح الكارتل هو طول فترة سريان الاتفاقية ان الدراسة نفسها التي أجراها بهرمان علىٰ واحد وخمسين إتفاقية سلعية دولية توصلت إلىٰ ان متوسط إستمرارية الاتفاقيات المشار اليها كانت ٥,٤ عاماً فقط وكان متوسط الاعمار mediamlife ٢,٥ عاماً واذا ما أخذنا بالمقياس الثاني ، فلا يبدو ان الجهود كانت موفقة

ومهما يكن الأمر فان طول فترة سريان الاتفاقية لايعتبر مقياساً كافياً لتقدير نجاح الجهود وعلىٰ سبيل المثال اذا كانت الزيادة التي قامت بها أوبك(OPEC) لاسعار النفط قد إستمرت لمدة سنتين أو ثلاث سنوات فقط ، فلا يجوز ان نعتبر تلك المحاولة فشلاً ، مادام ان هذه الزيادة قد عادت على دول الاوبك بأكثر من مائة بليون دولاراً.

ان المقياس الاقتصادي السليم للنجاح هو عبارة عن مزيج (Combination) من كل المقياسين المذكورين ، وبالتحديد ، كمية الموارد المنقولة من المستهلكة الىٰ الدول المنتجة

ونختم الحديث بثلاث ملاحظات عن الاتفاقيات السلعية

أولاً ـ هناك إتجاه طبيعي للقوىٰ الاقتصادية لتبطل وتحل أية إتفاقية تعمل على رفع السعر فوق السعر التنافس للمدىٰ الطويل ومادام أن العرض يمكن ان يرفع من قبل المنتجين غير الاعضاء في الكارتل فان المشترين سوف يتحولون للشراء من العارضين غير الأعضاء الكارتل وعندما تنخفض المشتريات التي كانت تشترىٰ من اعضاء الكارتل ، فأن رغبتهم في البقاء داخل الكارتل تتقلص ، ويبدأون في الشروع في الخروج عن الاسعار المحددة داخل الكارتل بزيادة إنتاجهم ونفس هذا الشيئ ينطبق على الاتفاقيات التي تعمل علىٰ تخفيض تقلبات السعر واذا ما إنخفضت التقلبات ، فعندئذ يكون عدم إطمئنان العارضين قليلاً وهذا يشجع الزيادات في إنتاجهم واذا ماتم ضبط ومراقبة مشروع تثبيت السعر العالمي

من خلال مخزون سلعي ، فأن العرض المتزايد يتطلب وجود مشتريات متزايدة وتزداد الاضافات الىٰ المخزون السلعي ، حتى تنعدم النقود التي بحوزه وكلاء شراء المخزون السلعي وان هذا يؤدي الىٰ إنهيار الاتفاقية السلعية

ثانياً ـ يجب أن نتوخ الحذر ولانختلط وندمج وبالضرورة إستقرار الاسعار مع إستقرار الدخل اذا كانت مرونة السعر العالمي للطلب على سلعة ما تستعمل كمقياس (بمعنى ان زيادة في السعر مقدارها ١ ٪ ، ستدفع بالمشترين الىٰ تقليص الكميات المشتراة بنسبة ١ ٪) ، فان التقلبات العشوائية في العرض سوف تتناغم من خلال تقلبات السعر المتساوية والمتعاكسة حتى يستقر دخل كل العرضين من خلال السوق وحده وإذا إنخفض الناتج بنسبة ١٠ ٪ بسبب سوء المحصول في الدول البائعة ، فأن السعر سوف يرتفع بنسبة ١٠ ٪ في الدول المستهلكة فأذا ما أمكن التوصل الىٰ إتفاقية سلعية دوليه تحد من التحو ت في الأسعار وتقضي عليها ، فان العائدات من الصادرات سوق تختلف مباشرة عن الناتج ، وسوق تكتسب نفس عدم الاستقرار الذي طرأ على الناتج وفي كلمات أحرى فأن السعر لن يشكل حاجزاً ضد تقلبات الدخل

ان مشاريع إستقرار السلع تكون عادة اكثر نجاحاً في تأديتها لأستقرار الدخل عندما تكون معظم الهزات في السوق ناجمة عن التحولات في منحنى الطلب وتكون أقل نجاحاً عندما تكون التحولات في الناتج ناجمة عن التحولات في العرض ذو العلاقة مع مرونة الطلب السعرية وفي اغلب الاحوال فأن الاختلافات والانحرافات في الناتج تحدث في جانب العرض بالنسبة للمنتوجات الزراعية بسبب الاحوال المناخية والكوارث الاخرى ، وان التقلبات في الناتج من المنتوجات المعدنية والمنتوجات غير الزراعية تنتج عن دورة العمل (Business Cycle) وأعتبارات الطلب في الدول المستهلكة ومادام ذلك الأمر حقيقة ، فأننا نتوقع لمشاريع إستقرار الاسعار أن تكون أكثر نجاحاً في مجال المنتوجات المعدنية وغير الزراعية (المفردات ذات المرونه الدخلية العالية) اكثر من نجاحها في مجال المنتوجات الزراعية

ثالثاً ـ يجب ان نتوخى الحذر عند رسم إستنتاجات عن توزيع الدخل الدولي من خلال وجود كارتلات سلعية ناجحة واذا كان الكارتل ناجحاً في رفع سلعه مصدرة

من الدول النامية ، فسوف ينتج عن ذلك اعادة توزيع للدخل في مصلحة هذه الدول وفي الظاهر نرى ان توزيع الدخل في هذه الحالة هو اكثر عدالة ، إلا أنه وفي حقيقة الأمر ليس من الضرورة أن يعني ذلك ان توزيع الدخل بين الدول النامية سوف يكون اكثر عدالة ومثلاً قد أجريت الكثير من الدراسات عن الحد الأدنى للأجور وقد وصلت تلك الدراسات الى ان هناك توزيع للدخل يتم لصالح إتحادات العمال UNION LABOUR ولاتتم لصالح العمل ذو الكفاءة المنخفضة غير المنضوي تحت لواء العمل خارج الاتحادات ان النتيجة نفسها تسحب على الاتفاقيات السلعة الدولية فاذا تم تقييد الناتج في دولة نامية ـ كجزء من مشروع الاستقرار العالمي للأسعار - وأرتفع السعر ، فان تقليص الأنتاج وزيادة الأسعار يمكن ان يستفيد منه ملاك الاراضي ، كما تضر بالمأجورين فى الدولة النامية المصدرة وهكذا حتى لو تمت إعادة توزيع الدخل من الدول الغنية إلى الدول الفقيرة من خلال زيادة السعر ، فان توزيع الدخل في ما بين الدول النامية نفسها يمكن ان يكون اكثر لامساواة وفي كل حالة من الحالات يجب ان تجرى دراسة دقيقة لتحديد التأثيرات الكلية الناجمة عن توزيع الدخل

المصادر

(1) Behrman, Jere R., Development, The International Economic Order, and Commodity Agreements. Reading Mass.: Addison-Wesley, 1978.

(2) Hufbauer, Gary C., Synthetic Materials and the Theory of International Trade. Cambridge: Harvard University Press, 1966.

(3) Kindleberger, Charles P., Foreign Trade and the National Economy. New Haven: Yale University Press, 1962. Ch. 3.

(4) MacBean, Alistair. Export Instability and Economic Development. London Allen and Unwin 1966.

(5) Magee, Stephen P., and Robins, Norman L., "The Raw Material Product Cycle" In Krause, Lawrence B. and Patrick, Hugh, eds. Mineral Resources in the Pacific Area. San Francisco, Federal Reserve Bank of San Francisco 1978 pp. 30-55.

(6) Rosenberg. Nothan "Innovative Responses to Material Shortages". American Economic Review 63 (May, 1973): 111-118.

(7) Rowe,J.W.F., Primary Commodities in International Trade. Cambridge: Cambridge University Press, 1965.

الفصل الخامس

التجارة الدولية وعوامل الأنتاج

(INTERNATIONAL TRADE AND THE FACTORS OF PRODUCTION)

ننتقل الان الىٰ موضوعين مهمين يرجعان التجارة الدولية الىٰ عوامل الانتاج أولهما يتعلق بالتأثيرات الاقتصادية للتجارة علىٰ أسعار عوامل الانتاج ، والتوزيع المحلي للدخل بين رأس المال والعمل ، والتجارة والعمل في الولايات المتحدة ونموذج كيرينز (CAIRNES MODEL) والاتحادات والتجارة الدولية ونظرية ريبزنسكي (RYBCZYNSKI THEOREM) وثانيهما يرجع نظرية الهجرة الىٰ عوامل الانتاج في المبحث الاول سوف نفترض ان عوامل الانتاج ثابتة ولكن السلع تتحرك، في حين نفترض في المبحث التالي ان الأسواق ثابته ولكن عوامل الأنتاج تتحرك

٥ ـ ١ التجارة الدوليه وعوامل الأنتاج :ـ

تساوي أسعار عوامل الانتاج :ـ

(FACTOR PRICE EQUALIZATION)

اذا رفعت كل القيود عن الهجرة الىٰ الولايات المتحدة الامريكية ، فالنتيجة الحتميه سوف تتمثل في انخفاض الأجور فيها ، اذا اعداداً كبيرة من العمال القادمين من المكسيك وأمريكيا اللاتينية والدول الأخرى ذات الاجور المنخفضة والشرق الأقصى سوف يتجهون نحو الولايات المتحدة لقد وضح ساموليسون Samuel-son في عام ١٩٤٨ نتائجاً واضحة مفادها أنه حتى في حالة القيود بين الولايات المتحدة ودول العالم الأخرىٰ يمكن ان تظل متساوية (كما لو ان الهجرة قد سمح بها ورفعت القيود عنها) اذا كانت هناك تجاره حرة في السلع وعلىٰ اية حال فهناك قائمة طويلة لحالات (غير ضرورية) تؤكد وتدعم هذه النتيجة (أي النتيجة التي توصل اليها ساموليسون المترجم) تشتمل علىٰ التالي يجب ان تستعمل التكنولوجيا نفسها في الأنتاج علىٰ نطاق كل العالم ، يجب ان يتم إنتاج السلع في كل من المنطقتين

ـ تسود المنافسة الكاملة على نطاق العالم لكل من المنتوج وعوامل السوق ، عدم وجود نفقات نقل أو قيود وحواجز تجارية مثل الحصص والتعريفات   الخ   وفي حالة وجود تكاليف نقل وتعريفات جمركية ، فسوف يكون هناك مجرد أحتمال واتجاه ان تدفع التجارة بين المناطق ذات الأجور المرتفعة والمناطق الأخرى في اتجاه واحد وفي هذه الحالة سوف لن تحدث مساواة كاملة

اننا ندرك انه لاوجود للمساواة الكاملة في الاجور الدولية ويرجع ذلك الى القوانين القومية للهجرة   واذن ، هل تحقق التجارة الدولية الضغط الكافي على الدول ذات الأجور العالية للوصول الى المساواة الكاملة في الاجور ؟ ان الأرقام الواردة في الجدول ٥ ـ ١ توضح التعويض في الساعه الواحدة بالدولارات الأمريكية لاحدى وثلاثين دولة   ومنها يبدو ان النتائج تدحض نظريه تساوي اسعار عوامل الانتاجFactor — price Equalization Theorem ومن الارقام الواردة في الجدول يبدو واضحاً ان عمال الولايات المتحدة الأمريكية يكسبون عشرة اضعاف العمال الأتراك ، مع ان هذه الأرقام تبالغ في تقدير الفروقات الدولية للأجور . وعلى سبيل المثال فأن الارقام تؤكد على ان الأجور سوف تتساوى على نطاق وأساس درجة المهارة Skill Category ، ولكن العمال الامريكيين يختلفون عن العمال الاتراك بصورة ملحوظة بسبب الاختلاف في مستوى درجة المهارة   وهكذا فأن الأجور في الولايات المتحدة الامريكية يمكن أن نعتبرها مزيجاً Combination من عائدات العمل غير الماهر وعائدات كمية رأس المال البشري الذي تم نتيجة للتراكم الذي تم من خلال جهود العامل نفسه ومن جهود أسلافه His Ancestors   وهناك سببا أخراً للأختلافات في الأجور ، وهو ان الحائزين عليها (اي على الأجور wage) earners في الولايات المتحدة يمتلكون رأسمالاً مادياً يستخدمونه في العمل ، أكثر رأس المال المادي المتوفر للعمال الأتراك

وهناك إختبار غير مباشر لنظرية تساوي أسعار عوامل الانتاج يمكن ان يتم من خلال معرفة ماذا كانت الدول ذات الأجور المنخفضة تحقق زيادات سريعة في الأجور اكثر مما تحققه الدول ذات الأجور المرتفعة   وبالتأكيد فأن الحالة سوف تكون كذلك اذا كان هناك إتجاة لمساواة الأجور أن الشكل (٥ ـ ١) يوضح الاختلاف في معدلات الأجور في عدد من الدول مقارنة بمعدلات الأجور في الولايات المتحدة

الامريكية على مدى أكثر من عشر سنوات   ان النتائج التي تم التوصل اليها تنسجم مع هذا الاختبار غير المباشر ، حيث وضحت تلك النتائج ان الدول ذات الأجور المنخفضة حققت زيادات سريعة في الأجور في عام ١٩٦٧

ان النتائج السالفة الذكر تقودنا إلى نظرية أخرى   ان نموذج هيكشر ـ أوهلين الذي تم التطرق اليه في الفصل الثاني من هذا الكتاب يوضح ان التجارة الدولية تتيح للدول ان تحقق مكاسب من خلال الوفرة التي يمتلكها في أي عنصر من عناصر الانتاج (Their Long Suit) ، أي ان الاقتصادات الفنية برأس المال تتميز على الاقتصادات الأخرى بتصديرها لسلع ذات كثافة رأسمالية   وبالمثل فأن الاقتصادات ذات الكثافة في عنصر العمل ، يمكن ان تصدر ، وبكفاءة سلعاً ذات كثافة في العمل   وفي غياب التجارة الدولية ، فأن اسعار السلع ذات كثافة العمل ، سوف تكون منخفضة في الدول ذات الوفرة في عنصر العمل ، مقارنة بالأسعار في الدول ذات الوفرة في رأس المال   وعند قيام التجارة ، فأن أسعار السلع المتشابهة سوف تتحرك معاً أي انها (الاسعار) سوف ترتفع في الدول ذات الوفرة في عنصر العمل ، وتنخفض في الدول ذات الوفرة في عنصر رأس المال   ان ظاهرة Phe-nomenon مشابهة سوف تحدث بالنسبة للسلع التي إستخدمت فى عملية إنتاجها راس المال وتكنيك كثيف   وعند قيام التجارة الدولية ، فان أسعار هذه السلع سوف ترتفع في الاقتصادات ذات الوفرة في عنصر راس المال ؛ وتنخفض فى الدول ذات الندرة فيه (أي عنصر رأس المال)   إن التجارة سوف تتوسع حتى تتساوى اسعار السلع كثيفة رأس المال على نطاق واسع من العالم ، او تختلف فقط بمقدار تكاليف النقل   ان إنسياب التجارة الدولية سوف يستقر عند مستويات متناغمة Consis-tent مع تساوي العرض والطلب العالميين   وان اطار العمل هذا يستوجب ذكر الانطباعات المهمة التالية للعلاقة بين التجارة الدولية و اسواق عوامل الانتاج

نظرية ستوبلر - سامو يلسون   (The stopler - Samuelson Theorem)

ان توسع التجارة يفيد Benefits عنصر الانتاج المتوفر في إقتصاد ما ، ويضر Hurts بالعنصر النادر   ان هذه النظرية تدلل ضمناً على ان العمل غير الماهر في الولايات المتحدة سوف يتضرر من توسع التجارة ؛ في حين ان العمل الماهر سوف

ينتفع منها ان هـذا يوضـح سلوك صحف الـ FAL , Cio (اتحاد العمـل المغدرالي لمعارضة حرية التجارة ان نظرية ستوبلر - ساموليسون نظرية بديهية Intuive ولكنها مضللة Deceptive ، اذ انها تدلل ضمناً علىٰ ان العمل غير

الجدول ٥ ـ ١ تعويض الانتاج في الساعة مقدراً بالدولارات لانتاج العمال في ٣١ دولة صناعية لمتوسط الاعدم

١٩٧٤ , ١٩٧٥ ١٩٧٦

الدولة	دولار	الدولة	دولار
الولايات المتحدة	6.30	الدنمارك	6.03
كندا	6.32	فنلندة	4.39
الارجنتين	1.77	فرنسا	4.19
البرازيل	0.80	ألمانيا	6.09
المكسيك	1.74	اليونان	1.38
أستراليا	5.49	ايرلندة	2.47
هونج كونج	0.72	ايطاليا	4.04
اليابان	3.00	النرويج	5.21
كوريا	0.39	البرتغال	1.37
الفلبين	0.28	اسبانيا	2.15
سنغافورة	0.71	السويد	7.04
سريلانكا	5.24	سويسرا	5.85
تايوان	0.49	تركيا	0.64
النمسا	4.15	المملكة المتحدة	3.10
بلجيكا	6.28	هولندة	6.18

المصدر

Unpublished Data from the U.S. Department of Labor Statistics, Office of Productivity and Technology. (June 1977). "Estimated Hourly Compensation of Production Workers in Manufacturing, 31 Countries"

الماهر في الولايات المتحدة الامريكية سوف يعارض أيضاً حرية التجارة ، حتىٰ في حالة توسع الصناعة اذا ما أطلقت الحرية للتجارة ان الية النظرية تعمل operate كالتالي : ـ أن الولايات المتحدة الامريكية دولة ذات وفرة في العمل الماهر وندرة في العمل غير الماهر مقارنة بدول العالم الأخرى ان توسع تجارتها (أي تجارة الولايات المتحدة) سوف يؤدي الىٰ زيادة إستيراداتها من المنسوجات والدراجات والاحذية والمصنوعات اليدوية والسيارات وسلع أخرىٰ ، ولكنه (أي توسع التجارة) سوف يخفض أسعار هذه السلع في الولايات المتحدة ، مما يدفع بمنتجي الاحذية في نيوإنجلاند ومنتجي المنسوجات في الجنوب (جنوب الولايات المتحدة) لأيقاف الانتاج. إن توقف الانتاج واغلاق مصانع الاحذية والمنسوجات سوف ينتج عنهما تسريح اعداداً كبيرة من العمال غير المهرة ، واعداداً قليله من العمال المهرة وعلىٰ المدىٰ البعيد فان سوق العمل سوف يعيد امتصاص (إستيعاب) هؤلاء العمل ، أو أنهم سوف يخرجون خارج دائرة قوة العمل وبما ان توسع التجارة يعني أيضاً أن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية سوف تزداد ، حيث ان الاجانب سوف يكون في مقدورهم شراء صادرات أمريكية ذات تعريفات جمركية منخفضة في الخارج فان الصناعات التصديرية الامريكية سوف تمتص بعضاً من العمل الذي كان قد تم تسريحه بسبب توقف الصناعات المنافسه للأستيرادات Competing Industries Imports ولكن ، وبما ان الصادرات الامريكية هي صادرات ذات كثافة في العمل الماهر (راجع الفصل ٣) ، فأن زيادة إنتاج السلع التصديرية يحتاج إلىٰ الكثير من العمل الماهر ، والىٰ قليل من العمل غير الماهر وهكذا فان الصناعات التصديرية تحتاج الىٰ عمل ماهر كثير من أجل توسعها ، ولكن مثل هذا العمل الماهر غير متوفراً بكثرة وعلىٰ العكس من ذلك فان هذه الصناعات تحتاج الىٰ عمال غير مهرة (بأقل من حاجتها للعمال المهرة) وهم متوفرون بكثرة . ان الانسياب القليل للعمل الماهر من صناعة النسيج ، والطلب المرتفع عليهم سوف يوسع ، علىٰ سبيل المثال ، صادرات مراكب الفضاء ، ويؤدي الىٰ إرتفاع في أجور العمال المهرة وعلىٰ العكس من ذلك فان الانسياب الكبير للعمل غير الماهر خارج صناعة النسيج مصحوباً بزيادة طفيفة في الطلب عليهم في صناعات مراكب الفضاء يؤدي الىٰ خفض أجور العمل غير الماهر

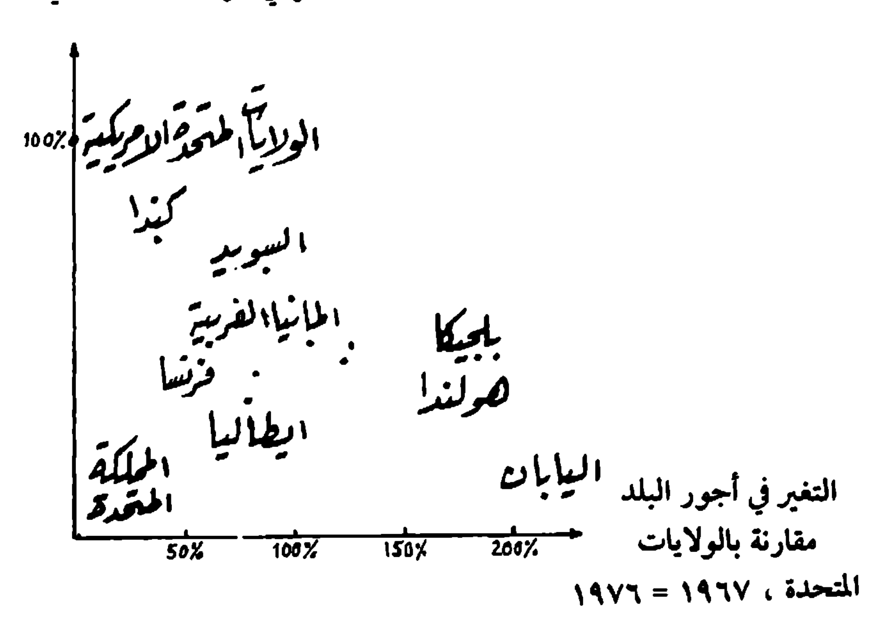
ان هذه التغيرات في الأجر لها أثار متعددة   ان التغيرات مطلوبة لكيما تغري عمالاً مهرة إضافيين للأنتقال من الصناعات المنافسة للأستيرادات الىٰ الصناعات التصديرية ، وان هذه التغيرات تؤدي الىٰ التخلص من الحركة الزائدة والمفرطة للعمال غير المهرة الذين لايمكن إستيعابهم وتوظيفهم (ان بعضاً منهم يخرجون خارج دائرة قوة العمل) . اما بالنسبة للعمال الذين يظلون داخل دائرة قوة العمل ، فان التغيرات في الدخل تحث وتغري الصناعات التصديرية علىٰ تحويل إنتاجها التقني بعيداً عن الماهر ، بأتجاه العمل غير الماهر   وكلما أرتفعت أجور العمل الماهر ، وانخفضت أجور العمل غير الماهر ، فيمكن أن تتحقق أرباحاً من خلال تحويل تقنيات الانتاج نحو شكل الارض (Cheaper Form)

ان اليابان قد ساقت نموذجاً تاريخياً جيداً لكيفية ان توسيع التجارة يمكن ان يعود بالمنفعة علىٰ عنصر الانتاج الوفير (Abundant Factor)

كان لليابان ولسنوات طويلة إقتصاد يتميز بوفرة في عنصر العمل   فمنذ العشرينات وحتى الخمسينات من هذا القرن كانت الصادرات اليابانية الرئيسية تتضمن الحرير والمنسوجات القطنية ولعب الاطفال وسلعاً أخرىٰ ذات كثافة عمل ومنذ الخمسينات تحولت اليابان نحو صناعة وتصدير السيارات والالكترونيات والحديد وأجهزة التصوير والسلع التي تتطلب رأسمالاً وعملاً   وخلال الفترة ١٩٦٠ ـ ١٩٧٥ إرتفعت الأجور في اليابان (معبراً عنها بالدولار الامريكي) من ١٠٪ الىٰ ٤٨٪ مقارنة بالاجور في الولايات المتحدة   وفي السنوات الاخيرة أصبح للشركات اليابانية نشاط ملحوظ في قارة أسيا : ـ كوريا وتايوان وهونج كونج وذلك من أجل الاقتصاد والترشيد في النفقات المرتفعة للعمل في اليابان   ان الزيادة غير العادية في الناتج المحلي الاجمالي الياباني ، مصحوبة بالنمو السريع في الصادرات اليابانية ، قد رافقها زيادة في التحسن النسبي لعنصر العمل

الشكل ٥ - ١ - مستوى الاجور وتغيراتها خلال الفترة ١٩٦٧ - ١٩٧٦

الاجر في البلد كنسبة مئوية من
الأجر في الولايات المتحدة في ١٩٦٧



التجارة والعمل في الولايات المتحدة (TRDE AND U.S. LABOR)

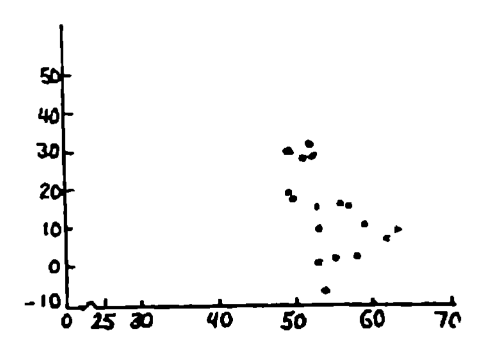
توضح الشواهد الاحصائية ان التعريفات الجمركية في الولايات المتحدة الامريكية تستثني السلع ذات العمل غير الماهر . ان الشكل (٥ - ٢) والجدول (٥ - ٢) يمثلان دراسة قام بها بول (BALL) عن تأثير الحماية ، وتوضح هذه الدراسه التعريفات الفعالة في الولايات المتحدة تتصف بالارتفاع على الصناعات الامريكية ذات الأجور المنخفضة على عكس الصناعات ذات الأجور المرتفعة فاذا ما انخفضت كل التعريفات الجمركية في الولايات المتحدة ، فمن المحتمل ان تخفض فيها اسعار السلع ذات الأجور المنخفضة اكثر من انخفاض اسعار السلع ذات الأجور المرتفعة وكنتيجة لذلك فأن العمل غير الماهر سوف يتضرر بدرجة اكبر من تضرر العمل الماهر

ان الاحصائيات المشار اليها تتعلق فقط بالصناعات المنافسة للأستيرادات . دعنا نضع في الأعتبار كل الصناعات الأمريكية في عام ١٩٦٧ كانت معدلات الأجور في الصناعات المنافسة للاستيرادات تبلغ ٢,٦٠ دولاراً في الساعة الواحدة ، مقارنة بـ

٢,٨٤ دولاراً في الساعه في كل الصناعات الأمريكية ، و ٣,١٦ دولاراً في الساعه في الصناعات التصديرية (Magee , 1972 P. 640) وهكذا ، فان القيود على التجارة تساعد على التوسع في الصناعات المنافسة للاستيرادادت ، وتحمي العمل ذو الأجر المنخفض ان التوسع في التجارة سوف يعمل على تشجيع الصادرات ويعود بالنفع على العمل ذو الأجر المرتفع

وفي النهاية نرى التأثيرات قصيرة الأمد لالغاء التعريفات الجمركية على العمال الذين كانت الأستيرادات سبباً في تسريحهم

الأجر السنوي لعمال الانتاج في ١٩٦٢ (بالمئات)



معدل التعريفة الفعال

الشكل ٥ ـ ٢ معدلات التعريفة الجمركية الفعالة والاجر السنوي لعمال الانتاج في واحد وثلاثين صناعة امريكية في عام ١٩٦٢

الجدول ٥ ـ ٢ مقارنة صناعات الولايات المتحدة بالتعريفات الجمركية الفعالة ـ اكثر واقل من ٢٠ ٪ * لعام ١٩٦٢ بالدور الامريكي -

	متوسط الاجر السنوي لكل العاملين	متوسط الاجر السنوي لعمال الانتاج	حصة الأجور في القيمة المضافة (٪)
١ ـ كل المنشآت الصناعية العاملة في الولايات المتحدة	5.557	4.875	50.11
٢ ـ ٣١ صناعة	5.565 (5.510)	4.876 (4.917)	51.90 (52.08)
٣ ـ ١٥ صناعة ذات تعريفة جمركية فعالة ـ اقل من ٢٠ ٪	6.334 (6.334)	5.703 (5.709)	52.98 (52.16)
٤ ـ ١٦ صناعة ذات تعريفة جمركية فعالة ـ اكثر من ٢٠ ٪	4.637 (4.738)	4.002 (4.174)	50.22 (52.02)

* الاقيام خارج الاقواس هي متوسطات موزونة ـ مثلا في الصف (٢) العمود (1) 5.565 دولار هي مجموع الاجور مقسوماً على كل العمالة في ٣١ صناعة والأقيام التي بين الأقواس هي متوسطات اقيام الصناعات مثلاً 5.510 دولار هي مجموع اقيام الصناعه مقسومه على ٣١ (أنظر P. 185 . (BALL , Aprit 1967

وهناك دراسة عن العمال ـ المزاحين الذين سرحوا من العمل في عام ١٩٦٩ و ١٩٧٠ ، والذين جرت معهم مقابلة في عام ١٩٧٢ اوضحت انهم يشتـركون في الخصائص الاتية (BALE (1976) -

* متوسط العمر كان ٤٤ عاماً
* ١١ ٪ منهم كانوا فوق سن الستين
* ٥١ ٪ منهم كانوا ذكوراً
* ٩١ ٪ منهم كانوا من البيض
* متوسط التحصيل العلمي كان ٨,٥ ٪ (٢٧ ٪ منهم تلقوا تحصيلاً علمياً حتى الثانوية العليا، و ٥ ٪ منهم التحقوا بالكليات)
* ٥٦ ٪ منهم كانوا يعملون ، ٢٦ ٪ منهم كانوا يبحثون عن عمل بجدية ، و ١٤ ٪ منهم كانوا قد تقاعدوا او لم يكونوا يخططون لممارسة العمل في العام القادم (١٩٧٣)
* ـ قبل التسريح ـ كانوا يحصلون على ٣,٠٢ دولاراً في الساعة والذين كانـوا يعملون اثناء فترة المسح (١٩٧٢) كانوا يحصلون على ٦٨ , ٢ دولاراً في الساعة (بأسعار عام ١٩٧٢ وخاضعة لاستقطاعات نسبتها ١١ ٪)
* ٩٦ ٪ كانوا الكاسبين الرئيسيين في اسرهم
* كان متوسط فترة البطالة ٢٥١ يوماً
* المدفوعات الاجمالية التي كانت تمنح لهم بموجب قانون توسيع التجارة لعام ١٩٦٢ كانت تساوي ٧٤٦ دولاراً

وبناء على ماسبق ذكره فان التكاليف الباهظة للعمالة المشردة (المسرحة) والذي نتج عن الاستيرادات الامـريكية كـانت ٢٥١ يوم من البـطالة ؛ وعـلى الاقل إنخفاض نسبته ١١ ٪ في اجر الساعة الواحدة في حاله اعادة التوظيف ؛ واحتمال نسبته ١٤ ٪ لاستبعادهم (لفظهم) خارج دائرة قوة العمل.ونعرج الان على بديل اخر لانموذج ستوبلر ـ ساموبلسون ؛ وهو أنموذج كيرنـز

نموذج كيرنز (The Cairnes Model)

لقد طور كيرنز نظريات الجماعات غير المتنافسة(Npn competing Groups)

أن النظرية تؤكد ان العمل ـ حقيقة ـ لايتنافس بين الصناعات وان مايحدث للاجور في صناعة ما ، يتوقف فقط على سعر الناتج (price of output) في تلك الصناعة ، وليست له اية علاقة بتغيرات الاجور في فروع الاقتصاد الاخرى ان الانطباع الذي تعكسه هذه النظرية للعلاقة بين التجارة وعوامل الانتاج ، هو ان العمل في الصناعات التصديرية يجب ان يغير التجارة المقيدة ان هذا الطرح يتعارض مع نموذج ستولبر ـ ساموبلسون الذي يؤكد على ان كل عنصر من عناصر الانتاج سوف يتبنى موقفاً مستقلاً عن ما اذا كانت الصناعة هي صناعة منافسة للاستيرادات ، ام هي صناعة تعمل من اجل التصدير ان العنصر الوفير يكون دائماً في خدمة التجارة ، في حين ان العنصر الاخر يتعارض معها.

ان الاختبار الاحصائي للبيانات يمنح دعماً لوجهة نظر كيرنز يوضح الجدول (٥ ـ ٣) كيف ان متوسط الميزان التجاري في عدد من صناعات الولايات المتحدة الامريكية يتوقف على الموقف البطئ للعمل (Lobbing position) لواحد مزاثنين:ـ

رأس المال (من خلال بط عمل المؤسسات التجارية) او العمل من خلال فعالية عمل النقابات أننا نلاحظ ان الصناعات التي يفضل فيها رأس المال الحماية هي في الاساس صناعات منافسة للاستيرادات ، يبلغ عجز الميزات التجاري فيها ٢٥٤ مليون دولارً ؛ في حين ان الصناعات التي يفضل فيها رأس المال التجارة الحره ، هي الصناعات التقديريه ، ذات صادرات ايجابيه اضافية تبلغ قمتها ٦٨٩ مليون دولاراً ، ان النمط نفسه ينحسب على العمل ان الصناعات التي تفضل النقابات العمالية حمايتها تعاني من عجز في الميزان التجاري يبلغ ٣٢١ مليون دولارا (صناعات منافسة للاستيرادات).

في حين ان اولئك الذين يفضلون حرية التجارة ، يفضلون الصناعات التصديرية التي حققت فائضاً تجاريا مقداره ٩٨٥ مليون دولاراً وفي كلا الحالتين فان الفروقات في موازين التجارة هي فروقات معنوية (significant) واذا اخذت كل

الاشياء في الأعتبار فان الادلة والبراهين التي تدعم نموذج كيرنز هي اقوى من تلك التي تدعم انموذج ستولبر ـ ساموي‍سلون في كيف ان التجارة الدولية تؤثر في اسواق عناصر الانتاج (انظر Magee ـ صفحة ١١)

الجدول ٥ ـ ٣ ـ متوسط الميزان التجاري للصناعة في عام ١٩٦٧ بالنسبه لموقف العمل البطئ لرأس المال والعمل في ١٩٧٣ على فاتورة التجارة

الميزان التجاري للصناعات بالدولارات الامريكي -

	الميزان التجاري للصناعة	عدد الصناعات
موقف رأس المال (مؤسسات التجارة)		
حماية مفضلة	254 −	15
تجارة حرة مفضلة	689	9
موقف رأس المال (الأتحادات)		
حماية مفضلة	321 −	16
تجارة حرة مفضلة	985	5

الاتحادات العمالية والتجارة الدولية -
(UNIONS AND INTERNATIONAL TRADE)

عندما تكون نفقات النقل قليلة ، والتجارة الدولية غير مقيدة (Unrestricted) يصعب على البائعين ذوي القوة السوقية ، فرض اسعار احتكارية على السلع وعلى سبيل المثال ، اذا احتكرت احدى الشركات سوق السيارات في الولايات المتحدة الامريكية ، وارادت ان تفرض اسعاراً عالية مانعة ، فان العارضين الأجانب (من خارج الولايات المتحدة) سوف يخفضون السعر الى ادنى حد ، مما يعني صعوبة استمرار ممارسة فرض الاسعار الاحتكارية وهناك ظاهرة مماثلة لما سلف ذكره نجدها في اسواق عناصر الانتاج اذا حاولت اتحادات العمال ان تحافظ بصورة مفتعلة (مصطنعة) على بقاء اجورها عالية ، فان السلع المصنعة في الخارج بعمل رخيص سوف تستورد وتحل محل الأنتاج المحلي فمثلاً اذا دفع عمال صناعة السيارات اجورهم فسوف يتسببون في زيادة استيراد السيارات التي سوف تحل محل الأنتاج المحلي للسيارات وهكذا ففي اسواق عناصر الأنتاج - وكما هو الحال في اسواق المنتجات ، فان التجارة الخارجية تقوم بمراجعة (check) مقدرة اية فئة (مجموعة) على ممارسة قوتها السوقية لفترة طويلة وفي حقيقة الأمر ، فان بعض النتائج غير العادية يمكن تشتق عندما يحدث ما تطرقنا اليه اعلاه

تناقض قوة اسواق عناصر الأنتاج The Factor market power paradox

ان التجارة تشكل حوافزاً لعناصر الانتاج كيما لاتمارس ضغوطاً لرفع الأجور في صناعات معينة دعنا نفترض ان عمال شركة السيارات المتحدة قد تحصلوا على زيادة في اجورهم نسبتها ١٠ ٪ مقارنة بالصناعات الاخرى

ونفترض ايضاً ان الشركة نفسها (شركة السيارات المتحدة) قد حاولت ان تحافظ على هذه النسبة (١٠ ٪) ، غير عابئة بما سوف يحدث للاجور في فروع الأقتصاد الأخرى فاذا كانت صناعة السيارات ذات كثافة عمل اكثر من متوسط كثافة العمل في فروع الأقتصاد الاخرى ؛ فسوف يؤدي ذلك الى ضربة قوية لصناعة السيارات ان السبب في تلك الضربة القوية هو ان صناعة السيارات قد واجهت

زيادة في نفقات اهم عنصر من عناصر إنتاجها وعندما تتوقف صناعة إنتاج السيارات ويسرح العاملين فيها ، فان كمية العمل غير الموظف (العاطل) تكون كبيرة اذا ماقورنت برأس المال وعناصر الانتاج الاخرىٰ غير الموظفة ولايمكن استيعاب هؤلاء العمال المسرحين في فروع الاقتصاد الاخرىٰ ، دون ان يتبع ذلك تخفيض في الأجور واذا توقف سعر السيارات عند مستوىٰ تنافسي بسبب الاستيرادات (استيرادات السيارات) فأن كل التوازن (التعديل) لزيادة الأجور في صناعة السيارات يجب ان يمتص من خلال تغيرات في التوظف والناتج وعند مستوىٰ التوازن الجديد الذي يحدث في المدىٰ البعيد ، فأن الأجور سوف تنخفض بنسبة اكبر من ١٠ ٪ مقارنة بأنخفاضها في باقي فروع الاقتصاد الاخرىٰ ، لذلك حتىٰ نفقات (خدمات) الأجور الفرقية الحقيقية للاتحاد العمالي سوف تنخفض في قطاع صناعة السيارات أن السبب الذي يكمن وراء هذه النتيجة المتناقضة para-doxical Result هو انه اذا ماحاول اي عنصر من عناصر الانتاج ان يزيد من عائداته في الصناعة التي يكون فيها هو الاكثر كثافة ، فانه (أي ذلك العنصر) سوف يتسبب في ايقاف الصناعة التي يكون فيها هو العنصر الأهم ان موقف الاتحادات العمالية سوف يكون افضل ، إذا ماهي حاولت ايقاف عمل الصناعة ذات كثافة رأس المال ، وليس إيقاف عمل الصناعة كثيفة العمل (انظر ماكي ، ١٩٧٦ - صفحة ٢٨) ان القاعدة العامة هي ان عنصر الأنتاج الذي يحاول ان يحسن من وضعه ، هو ذلك العنصر الذي يحاول أن يزيد من عائداته في الصناعات التي يكون فيها هو العنصر غير الكثيف في الانتاج

وبأيقافه لتلك الصناعات ، فهو بذلك يعمل (اي العنصر) علىٰ تشجيع التوسع في الصناعات كثيفة العمل ويرفع كل من اجوره وربما الاجور في فروع اخرىٰ من الاقتصاد .

وهناك امثلة عدة عن كيف أن قوىٰ الأسواق قد عملت علىٰ تخفيض الناتج في الصناعات المحلية من خلال عناصر الأنتاج ومثلاً في الستينات عملت النقابات في هوليود علىٰ رفع اجور الممثلين والعمال المهرة الىٰ مستويا عالية جداً ، وكانت نتيجة ذلك هي اغلاق بعض من اكبر الاستوديوهات في هوليود ، وهجرة معظم العاملين في صناعة افلام الىٰ الخارج وكانت الافلام تصور في اسبانيا وايطاليا ، ثم بعد ذلك تستورد في داخل الولايات المتحدة الامريكية

وهناك مثال اخر يختص بالقطاع المشترك في الولايات المتحدة مقارناً مع القطاع غير المشترك (انظر ماكي ، ١٩٦٧ ، ص ص ٩٧ ـ ٩٨) ان البيانات تشير الىٰ ان القطاع المشترك يستعمل عملاً كثيفاً اكثر من ما يستعمله القطاع غير المشترك ان حصة العمل في الناتج تبلغ نسبتها ٨٣ ٪ في القطاع المشترك ، في حين تبلغ تلك النسبة ٥٨ ٪ في القطاع غير المشترك

ان مايثير التناقض هو انه من السهولة بمكان لاتحادات العمل ان تقوم بتنظيم صفوفها في القطاع المشترك حيث توجد المصانع ذات الحجم الكبير التي تجعل كلفة التنظيم اقل انخفاضاً مما هي عليه في قطاع الاعمال الصغيرة ومهما يكن الامر فان دفع الأجور في القطاع المشترك يمكن ان يؤدي الىٰ تغيرات جوهرية تتسبب في إيقاف العمل في ذلك القطاع نتيجة للمطالبة بأجور اعلىٰ ، مقارنة برفعها من القطاع غير المشترك ؛ اذ ان القطاع المشترك يوظف ويستوعب اعداداً كبيرة من العمال . . وهكذا فأن الاتحادات يمكن ان تضغط الاجور نحو الاسفل في الاقتصاد ككل كما يمكن ان تخلق بطالة قطاعية (اي بطالة في قطاع معين من قطاعات الاقتصاد) Sectorial Unemployment من خلال دفعها للاجور الىٰ اعلىٰ في الاقاليم كثيفة العمل

اتحادات العمل والميزة النسبية -

(UNIONS AND COMPARATIVE ADVANTAGE)

ان تأثيرات اتحادات العمل علىٰ نمط التجارة الدولية هي تأثيرات متواصلة فأذا حاول اي عنصر من عناصر الانتاج ان يزيد من عائداته في قطاع الصناعات التصديرية مقارنة بفروع الاقتصاد الاخرىٰ ، فان ذلك العنصر سوف يتسبب في خفض الناتج في قطاع الصناعات التصديرية واذا ما انخفض الناتج في قطاع التصدير بصورة ملموسة ، فان الدولة يمكن ـ حقيقة ـ ان تبدأ في استيراد السلع نفسها من الخارج ، مما يؤدي الىٰ عكس نمط (إتجاه) التجارة ولذلك فان النظريات التقليدية للميزات النسبية والتي تفسر انماط التجارة الدولية (ريكاردو ، وهيكشر ـ اوهلين الخ) سوف تكون قوتها التنبؤية (predictive power) ضئيلة للغاية للاقتصادات التي تدفع فيها الصناعات اجرا اكبر لاي عنصر من

عناصر الانتاج ، اكثر من الاجر الذي تدفعه الصناعات المنافسة للاستيرادات

ونعود ـ الان ـ الىٰ فحص واختبار التأثيرات الاقتصادية لحركات عناصر الانتاج وفي اي وقت يتم فيه تثبيت الأسعار ، فأن التوازنات الاقتصادية تحدث من خلال التغيرات في الناتج (output) ـ الاعلان والدعاية دعنا نفترض وجود اقتصاد صغير مفتوح لاتمارس فيه اية قيود علىٰ التجارة الدولية وان هذا الاقتصاد ليس كبيراً للدرجة التي يمكن أن يؤثر في الاسعار العالمية في اية سوق من الأسواق ان هذا يعني ان حصة ذلك البلد قليلة جداً يعرضها على المشترين (المستوردين) وحصة ضئيلة يطلبها من العارضين (المصدرين) ولكننا عندما نصف اقتصاداً ما بالصغر، فان ذلك لايعني ضمان عدم تأثيره علىٰ الاسعار في بعض الاسواق -

مثلاً يتصف الناتج المحلي الأجمالي لسويسرا ـ نسبياً ـ بالعنالة ولكنها تقوم بتصدير الساعات بنسبة اكبر من غيرها من الدول (ويمكن ان تؤثر على الاسعار العالمية للساعات:المترجم)

واذا كان هناك تدفق لعنصر ما ـ فلنقل ـ العمل الىٰ داخل اقتصاد صغير مفتوح ، فان الاجور سوف تنخفض مؤقتاً وان كلاً من قطاعي الصناعة والزراعة سوف تحقق منافع من جراء ذلك الوضع ان السؤال الذي يطرح نفسه هو : ـ

هل من الممكن ان يتحقق توسعاً في كلا القطاعين ؟

والأجابة هي انه ليس بالضرورة ان يتحقق التوسع في كليهما طالما ان نفس الكمية من رأس المال المادي المخصصة لهما ثابتة انه لمن الواضح ان القطاع الذي يستخدم عملاً كثيفاً (التصنيع) سوف يتوسع ولكن هل يتوسع القطاع الذي يستعمل رأسمالاً كثيفاً (الزراعة) ام ينكمش ان الحل لهذه المشكلة ـ والذي سوف يرد ذكره ادناه ـ قد ظهر في عام ١٩٥٤

نظرية ريبزنسكي (RYBCZYNSKI THEOREM)

لقد توصل ديزنسكي في عام ١٩٥٤ الىٰ ان انسياب اي عنصر من عناصر الانتاج الىٰ داخل اقتصاد صغير مفتوح ، سوف يكون سبباً في توسع القطاع الذي يستعمل هذا العنصر بكثافة ؛ وانكماش القطاع الذي لايستعمله بكثافة ولذلك ـ في المشكلة السابقة ـ فأن تدفق عنصر العمل يؤدي الىٰ توسع القطاع الصناعي ،

وانكماش في قطاع الزراعة   ان السبب في ذلك هو ان عنصر العمل عندما يصبح اجره منخفضاً ، سوف تزداد الأرباح في قطاع الصناعة مقارنة بالأرباح التي سوف يحققها القطاع الزراعي طالما ان عنصر العمل يشكل اهمية قصوىٰ للقطاع الاول (الصناعي) ان التوسع في الصناعة يؤدي إلىٰ إستيعاب وامتصاص الكثير من العمل المنساب ،ولكن ليس كل العمل

ان الصناعة بدورها ايضاً ـ يجب ان تتحصل علىٰ معدات رأسمالية من مكان ما وبما ان كل رأس المال الموجود (المتوفر) في الاقتصاد كان قد استخدم ـ بكامله ـ مسبقاً ، فان المهمة الملقاة علىٰ عاتق القطاع الصناعي هي جذب راس المال من القطاع الزراعي اذا ما اراد ان يتوسع (اي قطاع الصناعة)

وهكذا ، اذا ماقارنا الموقف الان وقبل تدفق عنصر العمل ، فان القطاع الزراعي يجد نفسه في موقف يتوفر له فيه عملاً اكثر ورأسمالاً اقل   وبما ان عنصر العمل ذو اهمية اقل من عنصر راس المال في الانتاج الزراعي ، فان الناتج سوف ينخفض

ولقد اوضح ريبزنسكي ايضاً ان الأجور اذا تغيرت قياساً الىٰ (تكاليف رأس المال

فأن أسعار المنتجات الزراعية يجب أن تتغير قياساً الىٰ أسعار المنتجات الزراعية ولكن الأسعار النسبية Relative Prices لن تتغير في الاسواق العالمية وذلك لاننا سبق وان ذلك الاقتصاد صغيراً   ولذلك ، وفي حالة التوازن الجديد – فان الاسعار يجب أن تعود   الىٰ مستوياتها التي كانت عليها قبل تدفق العمل الىٰ الاقتصاد الصغير المفتوح   نختصر الأمر ونقول ان عنصر العمل عندما يناسب الىٰ اقتصاد معين ، سوف يؤدي إلىٰ توسع الصناعات التي تعتمد علىٰ كثافة العمل ، في حين ان الصناعات التي تعتمد علىٰ كثافة رأس المال سوف تنكمش ، وفي المدىٰ البعيد سوف لن يحدث تغيراً في الاجور قياساً لاسعار رأس المال

٥ - ٢ نظرية الهجرة   MIGRATION THORY

ان الشركة متعددة الجنسيات هي مثالاً للهجرة عناصر الانتاج ، حيث أنها تقوم بمهمة تحريك رأس المال الىٰ داخل الدول من اجل انتاج السلع وبيعها فيها ان مصانع السيارات التي انشأتها الولايات المتحدة الامريكية داخل أستراليا وأمريكا اللاتينية وغرب اوربا تتناغم مع الحالة التي نحن بصددها الان (انظر الفصل الثالث لمراجعة

النظريات المختلفة التي توضح سلوك الشركة متعددة الجنسية) ومثال اخر يمكن ان يساق في هذا الصدد ،يتمثل في فرق السباق الدولية حيث يتحرك من عنصر العمل (المتسابقون وسائقوا سيارات السباق الخ) ، ورأس المال المتغير (سيارات المتسابقين) لتمتزج مع رأس المال الثابت (حلقة السباق (Racetracks) من اجل خدمة أسواق محلية واسعة (الهواة Fans) إن سيرك سباق (قراند بركس - Grand Prix) يضم دولاً من اوربا وامريكا الجنوبية ، كما يضم جنوب أفريقيا واليابان والولايات المتحدة الامريكية ان العلماء والمهندسين يتحركون دولياً ، وبالتحديد من الدول النامية الى الدول المتطورة سعياً للحصول على دخول أعلى والان سوف نأخذ الحالة الاخيرة

نزيف الأدمغة* THE BRAIN DRAIN

يقال ان عدد الاطباء الباكستانيين المقيمين في بريطانيا اكثر من العدد الموجود داخل الباكستان وخلال الفترة ١٩٦٢ - ١٩٧٢ هاجر مايربوعلى ٢٠٠,٠٠٠ من الاخصائيين والفنيين من الدول النامية الى الولايات المتحدة الامريكية وفي الفترة من عام ١٩٦٣ الى عام ١٩٧٢ توجه اكثر من ٤٠,٠٠٠ أخصائي الى كندا ؛ و ٦٠,٠٠٠ الى المملكة المتحدة خلال الفترة ١٩٦٤ - ١٩٧٢ (أنظر حمادة Hamada ١٩٧٧ صفحة ١٢٥) يقول حمادة قانون الهجرة الأمريكي لسنة ١٩٧٥ قد ألغى قانون العنصر العرقي السابق ، مما زاد وعزز إستنزاف الادمغة من الدول النامية إلى الولايات المتحدة الامريكية

يدور اليوم حوار وجدل حول ما اذا كان من الافضل السماح بهجرة الادمغة من الدول النامية الى الدول المتطورة ام تشجيعهم على البقاء في أوطانهم (جونسون - ١٩٧٥ - الفصل ٦) ان انصار السماح بهجرة العمل الماهر - أي اولئك الذين يفضلون إستمرارية إستنزاف الادمغة - يسوقون الحجج الآتية لدعم وجهة نظرهم

أولاً : ـ ربما يكون سبب هجرة هؤلاء المهاجرين هو عدم الاستقرار السياسي والقهر الذي تمارسه حكوماتهم عليهم أن قسرهم للبقاء في اوطانهم لن يخلصهم من المعاملة الاستبدادية القاسية من قبل حكوماتهم

---

* نزيف الأدمغة او النقل المعاكس للتكنولوجيا (المترجم)

ثانياً ان الهجرة مثلها مثل اي نشاط يهدف الى الربح ، فان هجرة الادمغة تزيد الناتج العالمي ، طالما ان عناصر الانتاج تنتقل من المناطق ذات الاجور المنخفضة الى المناطق ذات الاجور المرتفعة فمثلاً اذا إنتقل طبيب باكستاني الى الولايات المتحدة الامريكية ، وادى انتقاله الى زيادة عائداته السنوية من ١٥,٠٠٠ دولار أمريكي الى ٣٥,٠٠٠ دولاراً ، ففي هذه الحالة يكون الناتج العالمي قد زاد بـ ٢٠,٠٠٠ دولار

ثالثاً ان انصار تقييد هجرة الادمغة ينظرون الى العالم نظرة ضيقة محدودة انه لمن الخطأ أن نعتبر ان ثروة الباكستان تأتى فقط من النشاط الاقتصادي الـذي يحدث داخل حدودها الجغرافية فاذا استطاع الطبيب الباكستاني أن يحقق مكسباً أكبر خارج مسقط رأسه (الباكستان) ، فأن رفاهيتهسوف تزداد من خلال السماح له بالهجرة ان الطريقة الصحيحة لقياس الناتج المحلي الاجمالي (GNP) للدول النامية - طبقاً لهذه الحجة - هي ان تضاف دخول المواطنين المقيمين خارج أوطانهم وليس فقط أولئك المقيمين في الداخل

رابعاً أن المهاجرين العلماء ومن خلال عملهم في محيط تنـافسي يمكنهم تجديـد معرفتهم ومتابعة مايجد فى مجال تخصصهم وان هذا الشي ليس متاحاً لهم في دولهم النامية

وهناك من الحجج الجيدة ما يدعم تقييد الهجرة

اولاً ان المتعلمين تعليماً عالياً في الدول النامية ، قد نالوا تعليمهم على حساب دافعي الضرائب في أوطانهم فالأطباء منهم مثلاً ، اذا مارسوا مهنتهم في الولايات المتحدة ، فانها (أي الولايات المتحدة) سوف تستقطع من أجورهم ضرائبا ، في حين ان المواطنين في الدول النامية ، وهم الذين دعموا بالمال تعليم وتدريب هؤلاء الاطباء ، لايستردون مادفعوه وبما ان الحجة سوف تكون اكثر تعقيداً ، فان حل هذه المشكلة يمكن ان يتم من خلال عقد معاهدات واتفاقيات ضريبية ، أو من خلال ترتيبات قروض التعليم

ثانياً - ان الفرق بين دخل الشخص المؤهل تأهيلاً عالياً من الدول النامية وصنوه في الدول المتطورة محاولة إثبات مبالغ فيها لتبرير الهجرة واذا ما حاول المهاجر خلق مبررات مثل عدم مقدرته على تعويض المنافع التي يمكن ان يتحصل عليها فى الدول

المتطورة - اذا ظل مقيماً فى بلده النامى - ، فـان ذلك يمكن ان يعـوض الدخـل التفاضلي الخاص فمثلاً في الحالة المعروضة سابقاً (حالة الطبيب الباكستاني) ، اذا تحصل ذلك الطبيب وبطريق غير مباشر على ٢٠,٠٠٠ دولاراً سنوياً كتعويض عن عدم بقائه في وطنه ؛ ففي هذه الحالة فأن الناتج العالمي سـوف لن يزداد اذا مـا غادر الباكستان ان هذه المنافع غير المباشرة يمكن ان تتضمن الابقاء على قوة العمل الباكستانية في حالة جيدة ، وتحث الشباب الباكستانيين على العمل من اجل تحصيل علمي افضل ، والعمل للتغلب علىٰ عدم وجود اقتصاديات الحجم الخ

ان هذه المسألة هي حقاً معقدة ان قصة الدكتور ليفينجستون Livingston تلخص جيداً بعضاً من المصائب Dilemmas التي تجابه المتعلمين في الدول النامية.

وأثناء وجوده في أفـريقيا ، سـاعد ليفنجسـتـون الافريقيـين من ذوي الدخـول المنخفضة علىٰ حساب دخله الخاص ، حيث كان بأمكانه ان يحصل علىٰ مبالغ اكثر ولو كان قد اختار البقاء فى اوربا واثناء وجوده في افريقيا انخفض أداؤه الطبي ان الشيء يحدث نفسه لكل الاصول الرأسمالية) ، لانه كان بعيداً وبمعزل عن التطور الطبي في أوربا ولكن - بدون أدنى شك - فأن المنافع التي قدمها للافارقة (الذين عالجهم فقط - المترجم) كانت تفوق الخسارة فى دخله الخاص ولكن ما يوازي أعماله من حيث الاهمية هو ان ليفنجستون كان قد إتخذ قراره للرحيل الىٰ افريقيا طائعاً مختاراً

المصادر

(1) Bale, Malcolm D., "Estimates of Trade Displacement Costs for U.S. Workers" Journal of International Economics 6 (August 1976): 245-250.
(2) Ball,David S., "United States Effective Tariffs and Labor's Share". Journal of Political Economy. 75 (April 1967): 183-187.
(3) Cairnes,J.E., Some Leading Principles of Political Economy: London: Macmillan 1874.
(4) Hamada, Koichi. "Taxing the Brain Drain: A Global Point of view", in Bhagwati,J., ed., The New International Economic Order: The North-South Debate. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1977: 125-155.
(5) Johnson, Harry G., Technology and Economic Interdependence. London: St. Martin's 1975, Ch. 6.
(6) Magee, Stephen P "The Welfare Effects of Restrictions on U.S. Trade", Brookings Papers on Economic Activity (No. 3, 1972): 645-701.
(7) ----, "Factor Market Distortions, Production and Trade: A Survey", Oxford Economic Papers 25 (March 1973): 1-43.
(8) ----, International Trade and Distortion in Factor Markets. New York: Marcel Dekker, 1976.
(9) ----, "Jobs and the Multinational Corporation: The Home-Country Perspective", in Hawkins, Robert G., ed. Research in International Business and Finance, Greewich Conn., JAI Press 1979. Ch. 1: 1-23.
(10) ----, "Twenty Paradoxes in International Trade Theory" in Hillman, Jimmye S. and Schmitz. Andrew J., ed. International Trade and Agriculture.

الفصل السادس

٦ - السياسة وسياسة التجارة الدولية

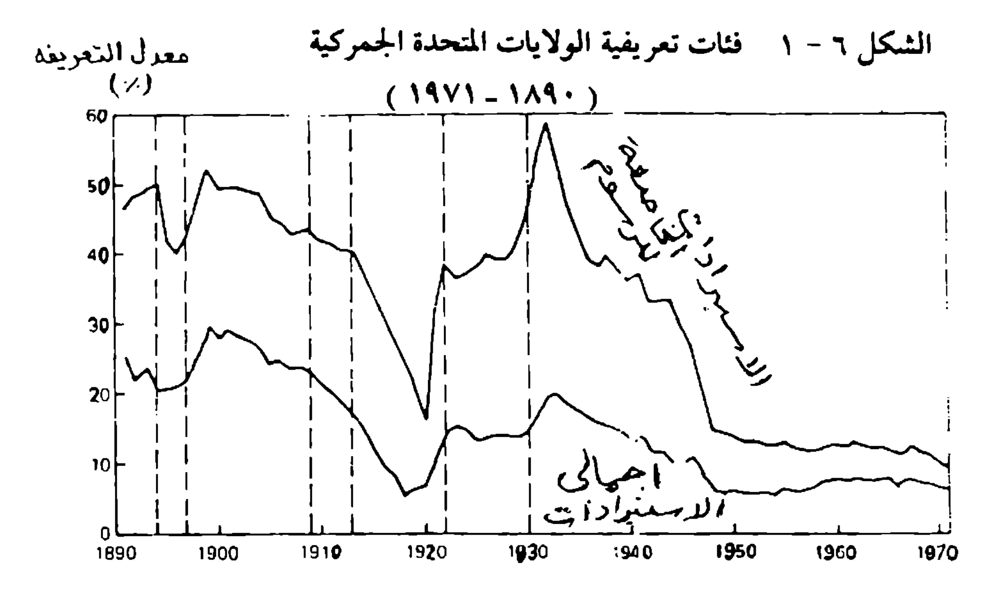
في هذا الفصل سوف نناقش خمس مسائل هامة ، حيث ان السياسة الوطنية (القومية) تتفاعل وتتداخل مع التجارة الدولية فالمسألة الاولىٰ هي تحديد التعريفات الجمركية والسياسة التجارية ، والتي سوف نتناولها في المبحث الاول في هذا المبحث سوف نعالج العديد من القضايا التي تخص سياسات التعريفية الجمركية ؛ التحالف بين الاحزاب السياسة ؛ وايهما أفضل حرية التجارة ام الحماية وأي من عناصر الانتاج تخدم الحماية واي منها لايخدمها ؛ تحليل تكاليف الرفاه الاقتصادى التي تسببها التعريفية الجمركية وأعادة توزيع أثارها ؛ والسياسة الوطنية (القومية) حول اغراق الاقتصاد القومي بالسلع الاجنبية والمسألة الثانية التي سوف نتناولها في المبحث ٦ - ٢ هي التحديد السياسي والاقتصادي للتكامل الاقتصادى بين الدول

ويحلل المبحث الثالث سياسة الميزان التجاري يعتقد المركنتاليون (التجاريون) ومن خلال تحقيق فائض في الصادرات ان باستطاعتهم ان يصبحوا اثرياء ان هذه الفكرة تكون حقيقية بالنسبة للفرد ؛ أما بالنسبة للامم ككل فان جمع وتراكم الذهب من اجل الذهب ليس هو بالسياسة الحكيمة اذا لم يستهلك (اي الذهب) كسلع إقتصادية ويغطي هذا المبحث ايضاً بعض المحددات لميزان التجارة ، ومرونات الدخل الفرقية والانموذج النقدى والبرهان التطبيقي لعدم التوازن الذي ينعكس في الانحرافات عن تعادل القوة الشرائية.ان حروب الأفيون تعطينا مثالاً تاريخياً لمشكلة عدم توازن الميزان التجاري لقد نشبت حروب الافيون بسبب العجز المتواصل والمستمر في موازين التجارة (الثلاثية) بين الهند وبريطانيا والصين أما المبحث الرابع فانه يتطرق الىٰ النظريات الاقتصادية والسياسية الامبريالية الاقتصادية ؛ في حين يشير المبحث الخامس العلاقة بين التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية

٦ ـ ١ سياسة التعريفات الجمركية -

في نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين كان الجمهوريون (في الولايات المتحدة الامريكية) يعرفون بالحمائيين لانهم طوروا تعريفة ماكنلي) (Mckinley وتعريفات جمركية إخرى ان هذه الظاهرة يمكن تفسيرها بالحقيقة التي مفادها ان التصنيع والصناعات الناشئة (الوليدة) في الولايات المتحدة الامريكية لم يكن قد اشتد ساعدها بعد وبما فيه الكفاية لمنافسة الصناعات المتشابهة لها (والاقدم) في بريطانيا ودول غرب اوربا الأخرى ان المنظمين في الولايات المتحدة الامريكية باستخدامهم وتمسكهم بحجة فرض التعريفيه الجمركيه وحماية الصناعات الأمريكية الوليدة ، كانوا يرمون الىٰ جعل اسعار السلع الاوربية المصنفة والتي تباع في أسواق الولايات المتحدة عالية حتى لا يتوقف انتاج السلع الامريكية المشابهة ولهذا السبب ، فان معدل التعريفية الجمركية علىٰ الاستيرادات كان متوسطه يفوق الـ ٥٠٪ (أنظر الشكل ٦ ـ ١) أي انه اذا كانت تكلفة انتاج مادة معينة في اوربا يساوي مائه دولار أمريكي ، فان هذه المادة عندما تستورد في الولايات المتحدة ، فان المستورد الامريكي سوف يدفع عليها ضريبة مقدارها خمسون دولاراً في حالة وجود توازن ، فان سعر هذه المادة في اوربا وسعرها في الولايات المتحدة ربما يختلف باكثر من ٥٠ ٪ ان ذلك يتعارض مع نمط الحلف السياسي الذي كان متبعاً في الولايات المتحدة الامريكية خلال فترة ما قبل الحرب ولكننا نرىٰ اليوم ان الصناعات الامريكية قد نضجت وان وجودها وبقائها لم يعد متوقفاً علىٰ استعمال التعريفات الجمركية لحمايتها من منافسة السلع المستوردة

وعلىٰ اية حال فان تنظيمات العمال في الولايات المتحدة تعمله (بقوة) علىٰ حماية الاجور المرتفعة التي تحصل عليها اذ ان السلع (الصناعات) التي يعمل في انتاجها عمال ذوي اجور عالية ، من الممكن ان تستبدل بسلع مستوردة من الدول النامية ينتجها عمال يتقاضون إجوراً منخفضة ان دعوات الضغط من اجل الحماية قد تحول من الجمهوريين الىٰ الديمقراطيين حيث نجد ان الاخيرين قد سحبوا الكثير من دعمهم لمسانده تنظيمات العمل في أوائل السبعينات ، وبمقتضى تعليمات بيرك - هاركي (Burke - Harke Bill) التي خفضت بمقتضياها استيرادات الولايات المتحدة باكثر من ثلث ، وذلك من اجل حماية اجور ذوي الياقات الزرقاء من منافسة



الشكل ٦ - ١ فئات تعريفية الولايات المتحدة الجمركية
(١٨٩٠ - ١٩٧١)

١٨٨٠ - ١٨٨٤ قانون ماكينلي ١٨٩٤ - ٩٧ قانون ويلسـون - ١٨٩٧ - ١٩٠٩ قانون دينيكي - ١٩٠٩ - ١٣ قانون بايني - الدرخ - ١٩١٣ - ٢٢ قانون أندر وود - ١٩٢٢ - ٣٠ قانون فردوني - ماك كمبر - ١٩٣٠ - ١٩٧١ قانون سموت - هاولي

السلع ذات الاجور منخفضة (السلع التى ينتجها عمال يتقاضون اجوراً منخفضة) كـان مشروع قـد قدم من قبـل قطاع كبـير من العمال مـدعومـاً من عـدد من الديمقراطيين ان بعضاً من الدوافع الاقتصادية لاصدار فاتورة بيرك - هاركي) كانت - الدولار الذى كان مبالغاً في زيادة قيمته فى أواخر الستينات ، مما يعني ان اسعار السلع المنتجة في الولايات المتحدة الامريكية اعلىٰ من اسعار السلع الاجنبية (هذا اذا ما اخذنا في الاعتبار سعر الصرف المعدل) كما ان دوافع فرض التعريفات الجمركية يمكن ان نجد له تفسيراً من محاولات زيادة دخـول عناصـر الانتاج وكـما ذكرنـا في الفصل الخـامس فان نـظرية سـتـوبلر - ساموبلسون (The Stolper — Samuelson theorem) ترىٰ ان الزيادات في مستويات التعريفة الجمركية سوف يؤدي الىٰ زيادة الدخل الحقيقي لعنصر الانتاج الذي يستعمل بكثافة في انتاج الصناعة المنافسة للاستيرادات import — com-

، peting production وفي الوقت نفسه تؤدي الى انخفاض الدخل الحقيقي لعنصر الانتاج الذي يستعمل بكثافة في الصناعات التصديرية وبما انه يبدو ان الولايات المتحدة الأمريكية تمتلك وفرة نسبية في العمل الماهر ، وعجز نسبي في العمل غير الماهر ، فان القيود التجارية سوف تفيد وتساعد العمل غير الماهر ، حيث انها (أي القيود) سوف تحد من استيرادات السلع ذات الاجور المنخفضة ، وفي الوقت نفسه تضر هذه القيود التجارية العمل الماهر ، اذ ان الدول الاجنبية سوف تواجه تلك القيود بفرض رسوم جمركية على الصادرات الامريكية ، وفي مثل هذا الموقف فان كثيراً من العلماء والمهندسين من ذوي الاجور المرتفعة الذين يعملون في الصناعات التصديرية سوف يتضررون

ان هناك دافعاً اخر للحماية وهو التعريفة المثلى عندما تفرض الدول رسوماً جمركية ، فان الاسعار فيها سوف ترتفع ، في حين تنخفض المبالغ التي تدفع للبائعين الاجانب

وهكذا نجد الأجانب يدفعون جزءاً من الضريبة ان الجدول (٦ - ١) يوضح كيف ان الرفاهية الاقتصادية للدولة يمكن ان تزداد بفرض مثل هذه التعريفة الجمركية ان حصة الاستيرادات في تكوين الناتج المحلي الاجمالي الامريكي تشكل حوالي ٥ ٪، واذا كانت مرونة الطلب الخارجي حوالي ٢ ٪ ، فان الرفاه الاقتصادي في الولايات المتحدة الامريكية سوف يرتفع بنسبة ٧ ٪ فقط يحدث ذلك اذا فرضت الولايات المتحدة الامريكية تعريفة جمركية بنسبة ١٠٠ ٪ ولم تقابلها الدول الاخرى بفرض ضرائب اعلى على الصادرات الامريكية

وهناك دافعاً ثالثاً لاستخدام التعريفات الجمركية وهو تشجيع التوظف الكامل ان التعريفات الجمركية يمكن ان تضيف الى مجموع التوظف للقطر في الامد القصير ، وذلك بتشجيعها لخلق فرص العمل في الصناعات المنافسة للاستيرادات واذا كان الاقتصاد يتصف بالتوظف الكامل ، فان الزيادة النسبية في اسعار السلع المستوردة يمكن ان تحدث تغيراً في تركيب التوظف بين الصناعات هناك الكثير من الحجج تساق ضد استعمال التعريفات الجمركية لتحقيق سياسة من هذا النوع ، ومن هذه الحجج -

اولاً - ان التعريفات الجمركية ليست بالوسيلة الكافية والفعالة مثل وسائل الاقتصاد الكلي في السياسة النقدية والمالية

الجدول ٦ ـ ١ المكاسب النسبية للرفاهية من سياسات التعريفة المثلى (نسب مؤية)

مرونات الطلب الخارجي	التعريفه المثلى $t = \frac{100}{e-1}$ نسبة مئويه	حصة الاستيرادات في حالة التجارة الحره									
		0.05	0.10	0.15	0.20	0.25	0.30	0.35	0.40	0.45	0.50
1.10	1000	3.4	6.7	9.9	12.8	15.3	18.1	20.3	22.8	23.7	24.8
1.20	500	2.6	5.1	7.4	9.6	11.7	13.5	15.0	16.3	17.3	18.0
1.30	333	2.1	4.1	6.0	7.6	9.2	10.6	11.7	12.6	13.4	13.8
1 40	250	1.8	3.4	4.9	6.3	7.5	8.6	9.5	10.2	10.7	11.1
1.50	200	1.5	2.8	3.8	5.2	6.2	7.1	7.8	8.4	8.9	9.1
1.75	133	0.9	1.8	2.5	3.4	4.1	4.7	5 2	5.6	5.8	6.1
2.00	100	0.7	1.4	2.0	2.6	3.1	3.4	3.8	4.1	4.1	4.4
2.25	80	0.6	1.1	1.5	2.0	2.3	2.6	2.9	3.1	3.2	3.3
2.50	66	0.5	0.9	1.2	1.6	1.8	2.1	2.3	2.4	2.5	2.6
2.75	57	0.4	0.7	1.0	1.3	1.5	1.7	1.8	1.9	2.0	2.1
3.00	50	0.3	0.6	0.8	1.0	1.2	1.4	1.5	1.6	1.7	1.7
3.50	40	0.2	0.4	0.6	0.7	0.9	1.0	1.1	1.1	1.2	1.2
4.00	33	0.2	0.3	0.4	0.6	0.7	0.7	0.8	0.9	.9	0.9
4.50	28	0.1	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.6	0.7	0.7	0.7
5.00	20	0.1	0.2	0.3	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	0.6	0.5

المصدر

Reproduced from Harry G. Johnson "The Gain from Exploiting Monopoly or Monopsony Power in International Trade", Economica, Vol.35 New Series (May 1968). P.156, reprinted in Harry G.Johnson, Aspects of the theory of Tariffs (London: George Allen and Unwin, 1974).

ثانياً - ان التعريفات الجمركية هي عبارة عن سياسة إفقار الجار Begger the neighbour) حيث انها تفرض البطالة على الاقطار الاجنبية الاخرىٰ ومع ذلك وفي النقاط الدنيا من الدورات الاقتصادية فأن حجة التوظف تصبح حجة قوية من حجج دعاة الحماية لقد وضح ذلك بصورة واضحة وحقيقية في مناقشات الكونغرس الامريكي لفاتورة بيرك - هادكي في اوائل السبعينات ووضح ايضاً ذلك جلياً عندما اجاز الكونكرس قانون التعريفة الجمركية لسنة ١٩٣٠ ذلك القانون الذي زاد ت بموجبه الضرائب علىٰ اكثر من الف سلعة من السلع التي تستوردها الولايات المتحدة الامريكية لقد حاولت دول عديدة تصدير بطالتها بصورة مشابهة للطريقة الامريكية ، وذلك عندما قامت خمس وعشرون دولة برفع التعريفات الجمركية على السلع المستوردة من الولايات المتحدة ، كاجراء مضاد لما فعلته الولايات المتحدة ان هذه الاجراءات تعرف ((بالحرب الجمركية - (Tariff war) وبالاضافة الىٰ الكساد العظيم ، فقد ساهمت التعريفات الجمر ية في انخفاض التجارة العالمية من ٦٥ بليون دولار في عام ١٩٢٩ م الىٰ اقل من ٢٥ بليوٰ دولار امريكي في عام ١٩٣٣ م هناك حجة رابعة تساق عند الدفاع عن التعريفات الجمركية وهو انها تؤدي الىٰ تحسين ميزان التجارة وميزان المدفوعات للدولة التي تفرضها ان ايةزيادة في اسعار الاستيرادات تحدث بسبب فرض التعريفة الجمركية تؤدي الىٰ تخفيض قيمة الاستيرادات والىٰ تحسين ميزان التجارة في المدىٰ القصير ان هناك الكثير من العوامل التي تؤدي الىٰ تكييف اثر فرض التعريفات الجمركية ، وهي -

اولاً - يمكن ان ينتج عنها رد فعل (عمل مماثل - Retaliation) ضد صادرات البلد الذي يقوم بفرضها اولاً

ثانياً - من الممكن احداث تخفيضات غير مباشرة من قيمة الصادرات من خلال اليات اخرىٰ -

ان الزيادة في اسعار الاستيرادات لايشجع على انتاج السلع التي تستعمل تلك الاستيرادات كمدخلات (inputs) في انتاجها مما يشجع على حركة عوامل الانتاج الىٰ خارج الصناعات التصديرية ، وولوجها الىٰ مجال الصناعات المنافسة للاستيرادات ان كل هذا سوف يسبب ارتفاعاً في اسعار الصادرات والسلع غير المتاجر بها Nontraded goods وفي نهاية الامر فان الانخفاض في قيمة الاستيرادات

في داخل البلد ، سوف يؤدي الىٰ تخفيض العائدات من النقد الاجنبي الاتي من الاقطار الاخرىٰ ، وبالتالي يخفض قدرة هذه الاقطار على شراء صادرات القطر

ان استعمال التعريفة الجمركية كوسيلة لتحسين موازين التجارة والمدفوعات له علاقة بفشل الكثير من الاليات الاخرى التي يمكن ان تؤدي الىٰ تحقيق توازن دولي

ان هناك سبباً قوياً يدعو الىٰ الشك في جدوى استعمال التعريفات الجمركية للتوصل الىٰ حل (على المدى الطويل) لمشكلة عدم توازن موازين مدفوعات اية بلد وبما ان عدم التوازن النقدي ، يصبح من الواضح ان التعريفات الجمركية ليست هي الالية الفعالة للتعامل مع هذا الموقف وعندما يكون سبب عدم التوازن في ميزان المدفوعات التوسع في الاصدار النقدي المحلي توسعاً يفوق التوسع في الطلب المحلي على النقود ، فان العجز في ميزان المدفوعات يمكن ان يكون سببه ـ وببساطه ـ عدم التوازن النقدي وبما ان التعريفات الجمركية تؤدي الىٰ تغير الاسعار النسبية للسلع ، وتؤثر على الطلب على النقود في المدى القصير فقط ، فانها (أي التعريفات الجمركية) لايمكن ان تمنح حلا للفوضى النقدية في المدى البعيد

التكاليف الاقتصادية للتعريفة الجمركية -

ان المبدأ الأهم للتعريفة الجمركية هو ان كلفة الرفاه الاقتصادي تزداد بزيادة المجال الذي تستخدم فيه (نفترض ان هناك رد فعل سوف يحدث للمستوردين الاجانب فيما اذا حاول القطر فرض تعريفة جمركية مثلى) فمثلاً اذا زادت التعريفة الجمركية من ١٠ ٪ الىٰ ٢٠ ٪ ، فان كلفة الرفاه الاقتصادي سوف تزداد اربع مرات.

واذا ارتفعت التعريفة من ٢٠ ٪ الى ٤٠ ٪ ، فان كلفة الرفاة الاقتصادي سوف تزداد اربعة اضعاف اخرى ، بمعنى ان زيادة التعريفة الجمركية بنسبة ٤٠ ٪ قد تسبب اذىٰ للاقتصاد مقداره ستة عشر مرة اكثر من الاذى التي تسببه التعريفة الجمركية التي كانت نسبتها ١٠ ٪

ان تكلفة الرفاه الاقتصادي الذي تخلقه التعريفة الجمركية يأتي من مصدرين المصدر الاول هو تشوية افضليات المستهلك ، حيث ان التعريفة الجمركية ترفع الاسعار ارتفاعاً إصطناعياً ، فان اولئك الذين كان من الممكن ان يشتروا السلع فانهم ، وبعد ارتفاع الاسعار ، سوف يحجمون عن شرائها ، وبذلك يفقدون الرفاه الاقتصادي بسبب وجود مثل هذا السعر الاصطناعي المرتفع على كل فان القطر

الذي يقوم برفع الأسعار من خلال استخدامه للتعريفة الجمركية لن يخسر شيئاً طالما ان عائدات هذه التعريفة تذهب الىٰ خزينة الحكومة ان الضرر الثاني الذي يقع علىٰ الانتاج في الولايات المتحدة بسبب فرضها تعريفة جمركية هو ان فرض مثل هذه التعرفة علىٰ المنسوجات يسبب تشويها في الانتاج الامريكي (للمنسوجات) تجاه السلع المنتجة بكفاءة اكثر في الخارج

هنا نخرج بانطباع وهو انه عند والمستويات المنخفضة للتعريفة الجمركية ، فان تكاليف الرفاه الاقتصادي الذي تسببه مثل هذه التعريفات يكون منخفضاً فمثلاً ان اكثر من عشرة بلايين دولار امريكي من استيرادات امريكا للعام ١٩٧١ والتي كانت تتنافس مباشرة مع الأنتاج الامريكي ، فان تكاليف الرفاة الاقتصادي الذي كانت تسببه تعريفة جمركية نسبتها ١٠ ٪ ، كانت تتراوح من ٣٠٠ الىٰ ٨٠٠ مليون دولار . وقد كانت هذه الاستيرادات تشكل ١/ ٤ استيرادات امريكا في عام ١٩٧١

علىٰ كل فان تأثيرات اعادة التوزيع الناجمة حتى - عن مثل هذه التعريفة المنخفضة نجدها تتميز بالارتفاع (المقصود هو ارتفاع تأثيرات إعادة التوزيع) ان فرض تعريفه جمركية مقدارها ٨ ٪ علىٰ السلع التي تتنافس مباشرة مع الانتاج الامريكي لها تكلفة رفاة منخفضة ، ولكنها اعادت توزيع مابين ١,٣٥ الىٰ ١,٨٧ بليون دولار من مستهلكي السلع المستوردة الىٰ منتجي هذه السلع وحيث ان اعادة هذا التوزيع هو اعادة توزيع للدخل داخل الولايات المتحدة الامريكية ، فانه لايعتبر تكلفة للقطر ككل

ان الافاق الرائعة للتعريفات الجمركية هو ان حركات عوامل الانتاج في المدىٰ البعيد يمكن ان تقضي في نهاية الامر علىٰ تكاليف الرفاة الاقتصادي فمثلاً ان فرض تعريفة جمركية علىٰ الاحذية المستوردة في الولايات المتحدة سوف تؤدي الىٰ زيادة الاستثمارات في صناعة الاحذية (في امريكا) من قبل الشركات الاجنبية واذا ما وظف رأس المال كاف في صناعة الاحذية في الولايات المتحدة فان اسعار الاحذية مقارنة بأسعار السلع الاخرىٰ سيعود الىٰ المستوىٰ الذي كان عليه قبل فرض التعريفة الجمركية

التكامل الأقتصادي -

ان الأشكال التنظيمية للتكامل الأقتصادى تتسلسل من مناطق تجارة حرة الى اتحادات جمركية الى سوق مشتركة واخيراً الى تكامل اقتصادي كامل في حالة منطقة التجارة الحرة تقوم الدول الاعضاء بالغاء الرسوم الجمركية فيما بينها ، مع احتفاظ كل دولة بتعريفتها الجمركية الخاصة والقيود الكمية تجاه باقي دول العالم ان الاتحاد الجمركي هو عبارة عن منطقة تجارة حرة ولكن الدول الاعضاء تتخذ تعريفة جمركية موحدة تجاه العالم خارجي ان السوق المشتركة هي اتحاد جمركي خال من فرض اية قيود على حركة عوامل الانتاج بين الدول الاعضاء ان اعلى درجات التكامل الاقتصادي هو الاتحاد الاقتصادي ، حيث يوحد الاقتصاد وتوجد السياسة المالية والنقدية ويتم خلق عملة موحدة *

إن القاعدة الاقتصادية للاتحاد الجمركي هي التعريفة الجمركية الخارجية الموحدة.

ان التعريفات الجمركية هي ضرائب على التجارة وهي تؤثر على توطين وتوزيع) Allocation (الموارد بين الدول وتؤثر على كل من نمط الاستهلاك ، وشروط التجارة وتوزيع الدخل ان الاثر المباشر للتعريفات الجمركية هو تخفيضها لحجم الاستيرادات وللسعر المدفوع للمصدر كما انها تعمل دائماً على تحسين ميزان المدفوعات وشروط التجارة - على الاقل - في المدى القصير . كلما زادت مرونة طلب المستورد ، وكلما انخفضت مرونة عرض المصدر ، كلما كان التحسن في شروط التجارة اكبر وهكذا فان القطر الذي يفرض التعريفة الجمركية سوف يستحوذ على جزء من الدخل العالمي ، كان من الممكن ان يستحوذ عليه المنتجون الاجانب

ان اعادة توزيع الدخل يضر بالاجانب ويخلق نوعاً من ردود الفعل تحدث في كل الاقطار التي تنتهج مستويات متشابهة من التعريفات الجمركية ففي عام ١٩٧٥ كان متوسط التعريفات الجمركية المفروضة على السلع الصناعية كالتالي اليابان - ٧,١ ٪ ، الولايات المتحدة - ٧,٥ ٪ ، والسوق الاوربية المشتركة - ١٠,١ ٪

---

* يرى Bella Balassa وجود مرحلة مابين السوق المشتركة والتكامل الاقتصادي الكامل تلك المرحلة هي الاتحاد الاقتصادي) وهو عبارة عن سوق مشتركة مع التنسيق والتوافق بين السياسات الاقتصادية (المترجم)

ان تأثيرات الاتحاد الجمركي يمكن ان تتم مناقشتها تحت عنوانين - خلق التجارة (Trade creation) وتحويل التجارة (Trade Diversfication) ذكرنا ان الاتحاد الجمركي يعمل على الغاء التعريفات الجمركية بين الدول الاعضاء وتكوين تعريفة موحدة بينها يتم التعامل بها مع الدول غير الاعضاء ان تحويل التجارة يحدث لو ان احد الدول الاعضاء اصبحت منتجاتها أرخص من بقية منتجات الدول الاعضاء بعد تكوين الاتحاد

ان تحويل التجارة يحدث في الحالة التي تنتقل فيها السلع وعوامل الانتاج من مصادرها المنخفضة التكاليف نحو المصادر ذات التكاليف المرتفعة داخل الاتحاد الجمركي ، مما يعني فقدان الرفاه الاقتصادي للعالم دعنا نأخذ الحالة التالية للايضاح ان تكلفة انتاج طن الحديد تبلغ ١٠٠ دولاراً في المانيا ، و ١٥٠ دولاراً في بلجيكا ، و ٢٥٠ دولاراً في هولندا ؛ وان الحديد المنتج في كل من المانيا وبلجيكا تفرض عليه ضريبة استيراد نسبتها ١٠٠ ٪ في هولندا ، مما يجعل تكلفة الطن من الحديد الالماني ٢٠٠ دولاراً ، والحديد البلجيكي ٣٠٠ دولاراً ان المانيا هي - نسبياً - المنتج ذو التكاليف المنخفضة (٢٠٠ دولاراً) وهم يحصلون على نصيب الاسد في السوق الهولندية واذا ما تم تكوين اتحاد جمركي بين كل من هولندا وبلجيكا ، فان الحديد البلجيكي سوف يعفو من رسوم التعريفة الجمركية الهولندية ، وبهذا تصبح بلجيكا - نسبياً - ذات الانتاج الاقل تكلفة (١٥٠ دولاراً للطن) ان الهولنديين سوف يتحولون من استيراد الحديد الالماني الى استيراد الحديد البلجيكي ؛ والنتيجة سوف تكون التحويل من استيراد الحديد الالماني ذو التكلفة المنخفضة الى استيراد الحديد البلجيكي ذو التكلفة المرتفعة

ان تكلفة الرفاه الاقتصادي قد حدثت لان القرار الاقتصادي لمستوردي الحديد قد تضرر بسبب حواجز سياسية مصطنعة امام التجارة

ان خلق التجارة * يعمل بصورة معاكسة تماماً لتحويل التجارة

---

* ان خلق التجارة يحدث في الحالة التي تنتقل فيها السلع وعوامل الانتاج من المصادر ذات التكلفة المرتفعة نحو المصادر ذات التكلفة المنخفضة داخل الاتحاد الجمركي (المترجم)

تخلق التجارة اذا ضم الاتحاد الجمركي المنتج ذو التكلفة المنخفضة والـذي كانت التفرقة موجهة نحوه قبل انضمامه للاتحاد (قبل خلق التجارة) ، وان هذا المنتج سوف يكون هو الممول (المصدر) لدول الاتحاد واذا اشتركت هولندا مع المانيا في تكوين اتحاد جمركي (بدلاً من بلجيكا) ، ففي هذه الحالة لاتحول التجارة مصادرها، وعند ذلك يكون في امكان هولندا ان تستورد كميات من الحديد اكثر مما كانت تستورده من قبل * ان التخفيض في التعريفة الجمركية يشابه تخفيض نفقات النقل حيث انه يؤدي الى توسيع التجارة ان الرفاه الاقتصادي المكتسب من توسيع التجارة يسمى ((خلق التجارة))

هناك نموذجين لكيفية التكامل الاقتصادي بين الدول - النموذج الاقتصادي لـ بلاسا (Balassa) وآخرين ، ونظرية جيران الجيران (Neighbours of Neighbours)

النظرية الاقتصادية للاتحادات الجمركية -

ان النظرية الاقتصادية للاتحادات الجمركية تؤكد على ان هناك اربعة مكاسب اساسية تعود على الاقطار المشاركة فيها مكاسب متأينة من كفاءة الانتاج والاستهلاك ؛ ومكاسب تنتج من توسيع اقتصادات الحجم ومكاسب من حريه رأس المال والسلع وكلما كانت هذه الاعتبارات الاربع ذات اهمية بالنسبة للدول ، كلما زاد احتمال تكوينها لاتحاد جمركي.

اولاً ان مكاسب كفاءة الانتاج والاستهلاك المتأينة من الاتحادات الجمركية تنبثق من التعريفات الجمركية المخفضة - على التجارة بين البلدان الاعضاء في الاتحاد ان التعريفات الجمركية المنخفضة توفر السلع للمستهلكين بأسعار منخفضة في البلد المستورد لها ، وانها (أي التعريفات الجمركية المخفضة) تشجع حركات الموارد خارج الانتاج المنافس للاستيرادات والى داخل انتاج اكثر كفاءة للتصدير (أي داخل مناطق الأنتاج الذي يتمتع فيه البلد بميزه نسبية اكبر) ان مكاسب الرفاه التي تتأتى للمستهلكين من خلال الاستهلاك الأكثر كفاءة ومن خلال اعادة توطين الانتاج تضرب

---

* سوف يكون بامكان هولندا ان تستورد حديداً من المانيا حيث تكلفة الطن ١٠٠ دولاراً ، بدلاً من الحديد البلجيكي الذي يكلف الطن منه ١٥٠ دولاراً

لنا الامثال لخلق التجارة هناك اعتبار التعادل فاذا دخلت كل من المانيا وفرنسا في اتحاد جمركي (الجماعة الاروبية المشتركة) ، وحولت المانيا مشترياتها من الولايات المتحدة نحو فرنسا حيث ان التعريفة الجمركية التي كانت مفروضة على صادرات فرنسا الى المانيا قد أزيلت بعد تكوين الاتحاد ، عندئذ فان المانيا سوف تصبح في حالة أسوأ إذ انها ستدفع الى فرنسا اسعاراً اعلى لنفس السلع التي كانت تستوردها من الولايات المتحدة فمثلاً اذا كانت المانيا قد اعتادت على دفع خمسة دولارات ثمنا لسلعة معينة تستوردها من الولايات المتحدة ، وكانت المانيا تفرض تعريفة جمركية نسبتها ٦٠٪ ، بحيث تكون تكلفة تلك السلعة بالنسبةللمستهلك الالماني ٨ دولارات أمريكيه وان تكلفة نفس السلعة في فرنسا ٨ دولارات أمريكية بعد قيام الاتحاد بينها وبين المانيا في هذه الحالة سوف تحقق ألمانيا خسارة قدرها ٣ دولارات بسبب تحويل التجارة.ذلك يعني ان الدولارات الثلاث التي كانت تدفع من قبل المستهلكين الالمان للحكومه الالمانية ـ والتي كان ينتفع منها المواطن الالماني ـ عندما كانت تلك السلعة تستورد من الولايات المتحدة الأمريكية .

أصبحت الان ـ وبعد قيام الاتحاد مع فرنسا ـ تدفع للمنتجين الفرنسيين ان نظرية الاتحادات الجمركية تحاول معرفة ماااذا كانت الكفاءه المكتسبة من تحويل التجارة أكثر او اقل من الكفاءة المكتسبة من خلق التجارة ان بعض التقديرات التطبيقية توصلت الى ان الكفاءة المكتسبة من خلق التجارة الناجمة عن تكوين السوق الأوربية المشتركة تكاد تكون مساوية لخسائر الرفاه الاقتصادى التى حدثت من جراء تحويل التجارة وهكذا ومن وجهة نظر الكفاءة الصافية (pure Efficiency) يبدو ان تكوين السوق الأوربية المشتركة لم يكن معنوياً (Significant) ان المشكلة في احتساب المكاسب الصافية من خلق التجارة وتحويل التجارة هي والى حدما تنبوء قاصر لكيفية إندماج الاقطار في اتحادات جمركية

هناك احتمال ثاني للربح من الاتحادات الجمركية وهو ان تركيبات الصناعه المحتكرة للقله والتي تنمو في بلدما يمكن أن تنهار بسبب منافسة الصناعات الخارجية والتي تعتمد على الدعم والحوافز مثلاً عندما انضمت كل من المانيا وفرنسا الى السوق الأوربية المشتركة ، فأن منتجي السلع المنافسة للاستيرادات من كلا البلدين قامت بينهما منافسة حادة ان الشركات الكبرى العاملة في الصناعات المركزة تفرض

في بعض الأحيان أسعاراً عالية علىٰ منتجاتها ، واقتسمت جزءاً من هذه الأرباح مع نقابات العمال القوية ان هذا السلوك غير الكفوء قد تناقص بسبب توسع السوق والمنافسة المتزايدة ومن سوء الحظ فان هذا الأعتبار لايساعد أيضاً علىٰ التنبوء حول أي الاقطار سوف تشارك بعضها البعض بنجاح في اتحاد جمركي وبما ان القوة السياسية لصناعات احتكار القلة وللاتحادات النقابية التابعة لها تبدو ذات فعالية فانهم (أصحاب الصناعات والنقابات) يعارضون تكوين اتحادات جمركية ، لأن هذه الاتحادات سوف تقلص من قوتهم الأقتصادية

ان المكسب الثالث من تكوين الاتحادات الجمركية هو إستغلال إقتصادات الحجم الكبير . إن عدداً من الدراسات قد أثبتت ان كثيراً من الدول الاوربية تتميز بصغر حجمها بحيث انها لاتستطيع ان تدعم حجم المشروع الذي يمكن ان يتم بالحد الأدنى من متوسط تكاليف الأنتاج كلما زاد حجم السوق ، فان الشركات تكون قادرة علىٰ زيادة حجم المشروع ، الشيئ الذي يمكنها من ان تستغل إقتصادات حجم الأنتاج الكبير ان الأقطار ذات المساحة الأصغر سوف تحقق مكاسب اكثر من خلال تكوين إتحادات جمركية مقارنة بالأقطار الكبيرة ان الواقع يثبت ذلك ويؤكده ورابعاً ، ان الكفاءة المتزايدة والمتأتية من تكوين الاتحادات الجمركية تتمثل في حرية حركة رأس المال والعمل فعلىٰ سبيل المثال فقد عرفت اوربا هجرة العمال الايطاليون ذوي الدخول المنخفضة الىٰ ألمانيا حيث يزداد الطلب علىٰ العمل ان هذه الهجرة قد أفادت المنتجين الألمان ، حيث تدفق عليهم عرض عمل متزايد ورخيص ، وفي ذات الوقت استطاع العمال الايطاليين الحصول علىٰ أجور أعلى من تلك التي كانوا يتحصلون عليها من ايطاليا وبالمثل ، ومع توسع سوق عوامل الأنتاج فقد تمكن المنتجون من تحريك رأس المال في المجموعة الأقتصادي الأوربية الىٰ مواقع اكثر كفاءة اننا قد نتوقع انه كلما زادت الفروقات في الأجور بين الأقتصادات وكلما زادت عدم كفاءة مواقع الصناعات (المشروعات) بسبب القيود المفروضة علىٰ الملكية وحركة عوامل الأنتاج ، كلما زادت المكاسب من الاتحاد الجمركي ولهذا السبب من المرجح أن يتدمج قطران في اتحاد جمركي وان هذا الشيء ينبئ بأن الاقطار التي ترتفع فيها الأجور وتلك التي تنخفض فيها الأجور يكون إحتمال تكوينها لاتحاد جمركي أقوىٰ واكبر ان وجهة النظر السببيه (Causal Review) حول السوق الأوربية المشتركة لاتقف دليلاً وبرهاناً في هذه النقطة

نظريه جيران الجيران (The Neighbours of Neighbours Theory)

ان هذه النظرية في العلاقات الدولية تفترض ان الجيران هم اعداء طبيعيون) (Naturac - enemies في حين ان جيران الجيران هم الأصدقاء لقد طوّر كاويتا (KAUTIYA ، السياسي الهندي الذي عاش في القرن الثالث نظرية الاعداء الطبيعيين في كتابه (Arthashastra) وقد أصبحت نظريته بمثابة برنامج العمل أو المخطط لتوحيد الهند القديمة ان الاسلوب او النمط الذي يجب اتباعه لتوحيد الولايات غير المتجاورة هو الضغط على الولايات البينية (أي تلك الولايات - او الولاية - التي تفصل بين الولايات المراد توحيدها.) لقد أضاف كل من) (HAMILTON , JAY الى نظرية الأعداء الطبيعيين في الـ -Federalists pap ers Nos . -5-8 ان هذه النظرية يمكن ان تطبق - بصورة رخوة - على الولايات الدول التي شاركت في الحرب العالمية الثانية لقد اعتدت ألمانيا على كل جاراتها من الدول المتاخمة (باستثناء سويسرا) بولندا - تشيكو سلوفاكيا - النمسا - فرنسا - بلجيكا - هولندا والدنمارك وقبل بداية الحرب كانت المانيا ترتبط بأحلاف أو علاقات صداقه مع دول غير متاخمة لحدودها ، وانما متاخمة لحدود الدول التي اعتدت عليها المانيا أي جيران جيرانها مثل الاتحاد السوفيتي - أسبانيا وايطاليا لقد كانت كل من اليابان وتركيا ورومانيا متعاطفة مع ألمانيا على الرغم من عدم وجود علاقات جوار تربطها بها مثال أخر لتطبيق هذه النظرية يمكن أن يكون نظام الترقيات في المؤسسات البيروقراطية ان الافراد الذين هم فوق منصب معين بدرجة وأولئك الذين دون ذلك المنصب بدرجة سوف يصبح بينهم عداء متبادل - هذا طبقاً للنظريه التي نحن بصددها الآن - في حين ان هناك علاقات تقارب وصداقه تربط بين أولئك الأفراد الذين هم أعلى من ذلك المنصب بدرجتين من جانب وأولئك الذين هم دونه بدرجتين من الجانب الآخر وللتوضيح يمكن أن نسوق حالة نائب مدير الشركة الذين يمكنه أن يحل محل مدير تلك الشركة من خلال كسبه ود رئيس مجلس الادارة والمدير بدوره يمكنه أن يحمي نفسه من هذا التهديد من خلال حصوله على معلومات من موظفي نائب المدير للاضرار به (أي بنائب المدير)

ومثال عملي أخر يمكن ان يستخلص عندما نلاحظ ان السياسين الذين هم خارج السلطة يمكنهم تدبير الاستيلاء عليها من خلال تحطيمهم وتجاهلهم

للجنرالات (في الجيش) وقيامهم بتكوين علاقات تلاحميه مع الكولونيلات (وهم أقل درجة من الجنرالات) والجنرالات بدورهم وفي المقابل يعملون على حماية أنفسهم من خلال حصولهم على معلومات من الكباتن (Captains) (وهم أقل درجة من الكولونيلات)

٦ ـ ٣ سياسة الميزان التجاري -

لقد أمن التجاريون (الميركانتليون) ان تراكم الذهب لدى الدولة هو هدف جدير بالثناء عليه ولكن يجب ان يكون واضحاً وجلياً انه ليس في وسع كل قطر في العالم ان يسعى لهذا الهدف بنجاح اذا كان عرض الذهب في العالم محدوداً ؛ ان مايكسبه قطراً مايعتبر خسارة لقطر اخر ان المنافسة المستمرة والدائمة لتحقيق فائض في الصادرات بين الدول التي تتاجر مع بعضها البعض هي هزيمة متوقعة للقطر ذاته زياده تراكم الذهب في الدول لأغراض المعاملات الدوليه الا ان هذه الدول ليس لها مايبرر زيادة تراكم الذهب وزيادة المبالغ فيها ؛ (كما انه من الغباء ان يحاول الفرد المستهلك حمل نقود اضافية في جيبه) ان المنافسة بين الدول من اجل الحصول على احتياطات ذهبية في عالم (كانت) تسود فيه اسعار الصرف الثابتة قد تحولت (اي المنافسة) بعد ان ساد العالم نظام اسعار الصرف العائمة الى منافسة على تخفيض اسعار صرف العملات

مرونات الدخل التفاضلية (هاوثاكر ـ ماكي)

من الصعب توضيح اسباب ارتفاع وانخفاض الموازين التجارية هناك فرضية تقول انه يمكن توقع إنخفاض الميزان التجاري لبلد ما لاتصافه بميل حدى مرتفع في استهلاك السلع الاجنبية مقارنة بالميل الحدى للاستهلاك في الدول الاخرى لسلع (صادرات) هذا البلد ، وفي الحالة الاخيرة ، فان الولايات المتحدة الامريكية وبريطانيا لهما مرونات معنوية ومرتفعة للطلب على الاستيرادات ، اكبر من المرونات الدخلية لصادراتها والعكس هو الصحيح بالنسبة لليابان وسبب وجود هذه الحالة غير واضح مادامت الولايات

المتحدة تصدر سلعاً صنعت بتكنولوجيا متقدمة وعالية ، ويفترض فيها اي الصادرات الامريكية) ان تكون ذات مرونات دخلية مرتفعة ، وتستورد سلعاً قياسية ، تجعل الفرد يعتقد ان لها مرونات طلب منخفضة ومهما يكن الامر فان المرونات الدخلية لصادرات واستيرادات الولايات المتحدة من السلع المصنعة والموضحة في الجدول (٦ - ٢) هي تماماً عكس ماذكرناه وعلى اية حال ، فان فرضية المرونات الفرقية قد فسرت وبنجاح الهبوط العرضي في ميزان تجارة الولايات المتحدة منذ عام ١٩٦٤

الجدول ٦ - ٢

مرونات الاستيرادات الحقيقية للولايات المتحدة فيما يتعلق بالدخل الحقيقي Y وبالنسبة للاسعار P

الدراسة وفترة التقدير	مواد خام Y	مواد خام P	مواد غذائية خام Y	مواد غذائية خام P	سلع مصنعة Y	سلع مصنعة P	سلع شبه مصنعة Y	سلع شبه مصنعة P	سلع منتهية الصنع Y	سلع منتهية الصنع P	مجموع التجارة Y	مجموع التجارة P
١ بال ومروود ١٩٦٢ ارباع سنة ١٩٤٨-١٩٥٨	0.87	-0.26	0.49	-0.34	0.96	-1.87	1.22	-1.38	2.47	-3.50		
٢ رومبيرج وبوبزونيلت ١٩٦٥ ارباع سنة ١٩٤٨-١٩٦١	0.62	-0.21	0.60	-1.10	3.00	-2.30	0.93	-0.73	0.58	-0.48		
٣ كراينين ١٩٦٧ سنويا ١٩٥٤-١٩٦٤			0.27	-0.40	0.60	-1.67	1.05	-0.61	2.23	-5.03		
٤ هاوثاكر وماكي ١٩٦٩ ارباع سنة ١٩٤٧-١٩٦٦												
أ- في المدى القصير	0.18	-0.05	0.12	-0.09	0.47	-0.51	0.14	-0.18	0.29	-0.45	0.33	-0.20
ب- في المدى البعيد	0.61	-0.18	0.30	-0.21	1.28	-1.40	1.11	-1.83	2.63	-0.05	1.42	-0.88
٥ ماكي ١٩٧٠ سنة ١٩٥١-١٩٦٩												
أ- استيرادات الولايات المتحدة	0.72	—	0.05	-0.40	1.39	-1.14	1.38	-.78	2.45	-5.02	1.45	-1.35
ب- صادرات الولايات المتحدة	1.06	-1.21	0.36	-2.09	0.87	-2.62	1.62	—	1.44	-1.76	1.45	-2.00

(١) كلها تتعلق بالصادرات ماعدا دراسة ماكي ١٩٧٠ تشمل كلا من الصادرات والاستيرادات

المصدر: Magee(1975. P. 182)

الأنموذج النقدي -

ان الانموذج النقدي لميزان التجارة يبين ان عرض النقود والطلب عليها يجب دراستها والتحقق منها من أجل توضيح عدم التوازن التجاري (أي عدم التوازن في الميزان التجاري)

وفي حالة نموذج التوازن العام ، اذا أراد قطر ما أن يستحوذ على سلع ، فيجب على هذا القطر أن يمنح نقوداً مقابل تلك السلع واذا أراد ان يستحوذ على نقود اكثر وجب عليه أن يمنح سلعاً ـ وهكذا اذا عرفنا مقدار الزيادة من عرض النقود والطلب عليها ، فنستطيع أن نحدد الزيادة من عرض السلع والطلب عليها مثلاً اذا زاد الطلب على النقود في الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة ١٠ ٪ ، ونما عرضها بنسبة ٢٠ ٪ ، ففي هذه الحالة سوف تكون هناك زيادة من عرض النقود ان هذه النقود يمكن عدم تكديسها وتراكمها من خلال الحصول على سلع أجنبية ، هذا يعني انه سوف يكون للولايات المتحده عجزاً في ميزانها التجارى وحيث ان النموذج يتطلب تكييف معنوي حتى يمكن تطبيقه على قطر ذي إحتياطي نقدي ضخم مثل الولايات المتحدة ، فان الأنموذج النقدى قد أعطى توضيحاً جيداً لموازين مدفوعات دول أصغر مثل استراليا واليابان والسويد وعلى أيه حال هنالك صعوبة في إستخدام هذا النموذج ـ اذا لم يجر عليه تكييف ملحوظ ـ لتفسير موازين التجارة

تعادل القوة الشرائية : -

مهما يكن السبب ، فان عدم التوازن ينعكس في الاسعار اذا كان سعر السلع في الولايات المتحدة يفوق سعر الصرف ونفقات النقل والسعر المعدل لنفس السلع في الخارج ، ففي هذه الحالة يمكن القول ان سلع الولايات المتحدة مقيمة بأكثر من قيمتها الحقيقية هذا الشيئ يسبب ضغطاً على الأسواق الى الحد الذي يجعل الولايات المتحدة ترغب في زيادة مشترياتها للسلع الأجنبية (الاستيرادات) وتقليص بيع سلعها للأجانب (الصادرات) وهكذا نرى ان هنالك آلية طبيعية للتوازن ان هذه الآلية تؤدي في آخر الأمر الى القضاء على عدم التوازن

هنالك بعض الشواهد التى تقف دليلاً على ان الدولار الأمريكى كان مقيماً بأقل من قيمته الحقيقية في أوائل الستينات وفي اواخرالستينات كان مقيماً باكثر من قيمته الحقيقية وكمثال على ذلك ناخذ استيرادات الولايات المتحدة من الا طباق الحديدية اليابانية ان الاسعار فى الولايات المتحدة في بداية الستينات

كانت اقل من الاسعار في اليابان بنسبة ٢٠ ٪ ؛ وفى نهاية الستينات كانت أعلى بنسبة ٢٠ ٪ (انظر الشكل ٦ - ٢) .

وهكذا كان متوقعاً ان يكون الميزان التجاري قوياً فى الفترة التي قيمت فيها العملة باقل من قيمتها الحقيقية ؛ ويكون ضعيفاً في الفترة التي تم فيها تقييم العملة باكثر من قيمتها الحقيقية لقد تم سوق العديد من الامثلة على فشل تعادل القوة الشرائية عند تطبيقها علىٰ الخمور وسيارات الاجرة في الفصل الاول الذي تحدثنا فيه عن قانون السعر الواحد

موازين التجارة السياسه وحروب الافيون

ان حرب الافيون بين بريطانيا والصين في الثلاثينات والخمسينات من القرن الماضي (1830 - 1850) توضح الكثير من المبادئ المتعلقة بالتجارة الدولية ، والسياسات المحلية وفشل التوازن التلقائى لقد تم فى عام ١٩٥٩ منح شركة الهند الشرقية احتكاراً شرعياً للتجارة بين بريطانيا وشبه قارات الهند والصين لقد إستوردت الشركة الحرير الخام والخزف الصيني والكافوروالتوابل والجواهر والعاج والحرير الىٰ بريطانيا ؛ وقامت بتصدير كميات كبيرة من المسكوكات (الذهب ، والفضة والسبائك والعملة لسداد قيمة الاستيرادات)في خلال القرن الثامن عشر حدث تطوران أديا الىٰ تغير هذا النمط من التجارة أولاً : مارس ملاك صناعات النسيج فى بريطانيا ضغوطاً علىٰ البرلمان ليقيد ويحد من استيرادات شركة الهند الشرقية والمنسوجات الحريريه الرقيقه ومنسوجات اخرىٰ لم تكن الصناعة البريطانية متطورة من هذا الحقل ولم تكن تستطيع البقاء والاستمرار دون حماية صناعية لقد دار جدل حول هذا الموضوع أعاد الىٰ الاذهان الجدل التقليدي حول حماية الصناعات الناشئة لقد فقدت شركة الهند الشرقية منطقة مربحة من مناطق تجارتها بسبب القيود التي فرضت على استيراداتها من السلع المذكورة وبحثت عن منتوج اخر يحل علىٰ محل المنسوجات الاتية من الشرق الاقصى الىٰ بريطانيا

ان التطور المهم الثاني كان قرار الشركة لاستبدال تجارة المنسوجات التي فقدتها بالشاي الذي لم يكن يستهلك بكثرة فى بريطانيا فى ذلك الوقت ، ولكن المتاجرة فيه كانت واعدة لقد بدأت الشركة فى زيادة شحنات الشاي من الصين الىٰ بريطانيا في عام ١٧٨٤ خفضت الحكومة البريطانية الرسوم الجمركية على الشاي من اكثر من ١٠٠ ٪ الىٰ ٢ / ١ ١٢ ٪ ان ازالة القيود عن استيرادات الشاي لم يقابل بالمقاومة السياسية المعهودة ، مادام ان بريطانيا لم يكن فيها صناعة الشاى وفي الحقيقة ان الحملة التي قامت بها شركة الهند الشرقية لحث البريطانيين علىٰ شرب الشاي كانت ناجحة ، مما حدا بالبرلمان ان يصدر فى الحال قانوناً يلزم الشركة بالاحتفاظ بمخزون من الشاى يكفي لمدة سنة واحدة كحد أدنى ان الاقبال علىٰ شرب الشاى في بريطانيا أدى الىٰ تزايد عدم توازن ميزان المدفوعات البريطاني تجاه الصين ، حيث كان الدفع يتم بالمسكوكات الذهبية ، وكانت الصين تعارض استيراد سلع بريطانية مقابل المدفوعات على الشاي علاوة على ذلك فان محاولات بريطانيا لزراعة الشاي خارج الصين كانت ناجحة (لقد نجحت بريطانيا فى زراعة الشاي فى الهند في العشرينات من القرن التاسع عشر ، ولكن سنوات كثيرة كانت قد مضت قبل ان تتوج هذه المجازفه بالاهمية التجاريه).

كانت بريطانيا تدفع أسعار الشاي المستورد من الصين بالمسكوكات الذهبية لمدة تقارب القرنين ، مما ادىٰ الىٰ تآكل عرض العملة في بريطانيا ان بيانات النصف الاول من القرن الثامن عشر تشير الىٰ ان الصادرات من بريطانيا الىٰ الشرق كانت اكثر من ٧٤ ٪ تدفع بالذهب ، و ٣٦ ٪ فقط تسدد بالسلع خلال الفترة من عام ١٧٩٢ الىٰ عام ١٨٠٧ بلغت صادرات بريطانيا الىٰ كانتون ١٦,٦ مليون جنية استرلين فقط ، حين بلغت الاستيرادات البريطانية من كانتون ٢٧,٢ مليون جنية استرليني. لقدوجهت انتقادات كثيرة الىٰ شركة الهند الشرقية بسبب تصديرها للذهب الىٰ خارج بريطانيا ان نظريات التجاريين التي تقول بان ثروة الدولة وقوتها تقاس بما تمتلكه من كميات الذهب والمسكوكات التي تمتلكها ، قد استخدمت (أي النظريات) كحجة لتوجيه الانتقاد الىٰ احتكار شركة الهند الشرقية للتجارة وفي قرابة نهاية القرن الثامن عشر كانت المشكلة قد برزت عندما نما إستهلاك بريطانيا من الشاي بسرعة اكبر و عندما قفلت سوق الدولارات الاسبانية ابان دخول اسبانيا حرب التحرير الامريكية

أخيراً عثرت شركة الهند الشرقية علىٰ حل لعدم التوازن التجاري وعلىٰ الرغم من معارضة الصين القوية لاستيراد العقاقير ، فقد كانت هناك سوقاً سوداء يتم فيه إستبدال الافيون بالشاي ، وقد كان الافيون متوفراً في الهند لقد اكتشفت الشركة اذ بامكانها شحن السلع المصنعة من بريطانيا الىٰ الهند ، ونقل الافيون من الهند الى الصين ، والشاي من الصين الىٰ بريطانيا وبحلول عام ١٨٢٨ كان الافيون يشكل اكثر من ٧٠ ٪ من التجارة بين الهند والصين ان هذه التطورات قد عكست حركة إنسياب الذهب من بريطانيا الىٰ الشرق فخلال الفترة من عام ١٨١٨ حتىٰ عام ١٨٣٣ كان الذهب يشكل فقط ١/٥ الصادرات من بريطانيا الىٰ الشرق لقد اصاب الاحباط حكومة الصين لعدم مقدرتها علىٰ وقف تجارة الافيون ، مما ادىٰ الىٰ نشوب حرب الافيون الاولىٰ بين بريطانيا والصين والتي استمرت من عام ١٨٣٩ الىٰ عام ١٨٤٢.وعلىٰ الرغم من أن الصين قد خسرت الحرب ، الا ان النتيجة لم تكن حاسمة ، حيث رفضت الصين تقنين تجارة الافيون وجعلها تجارة مشروعة وبعد مضى خمسة عشر عاماً علىٰ حرب الافيون الاولىٰنشبت حرب الافيون اخرىٰ ، اعقبتها عملية تقنين زراعة الافيون في الصين

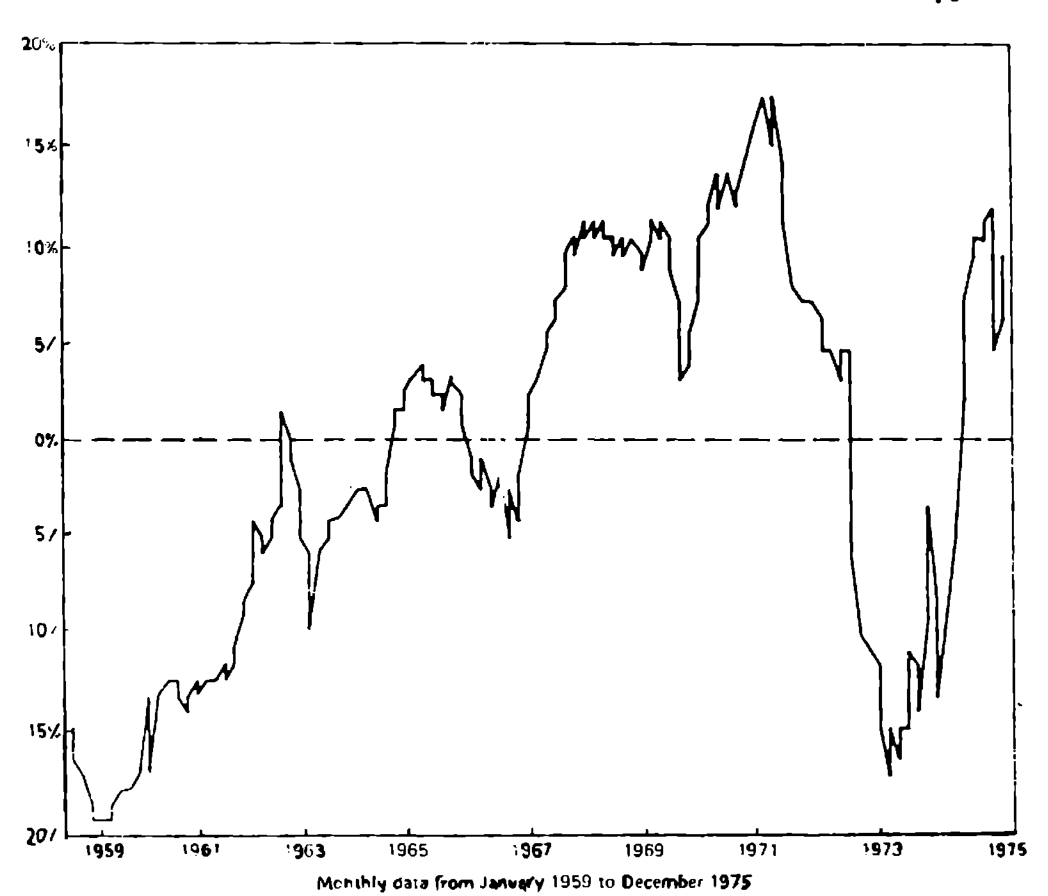
من هذا التقسيم الزمني نستخلص ثلاث نقاط وهي -

اولاً : ان التقليص - السياسي - لاستيرادات بريطانيا من المنسوجات ادىٰ الىٰ عدم توازن تجاري وقد قامت شركة الهند الشرقية بايجاد الحل لحالة اللاتوازن من خلال تحويل أذواق المستهلكين تجاه السلع الاجنبية ومن خلال تشجيع الطلب البريطاني على الشاي ، فقد عوضت الشركة خسائرها حينما استبدلت تجارة المنسوجات بتجارة الشاي ، وهي سلعه مختلفة تماماً عن الاخرىٰ وبالمثل عندما إشتدت الضغوط علىٰ الشركة لتخفيف انسياب الذهب والفضة الىٰ الصين ، كان ردها علىٰ تلك الضغوط هي تشجيع الذوق الصيني لاستعمال سلعة مسمومة مسببة للادمان (الافيون) يبدو ان الجوانب الخلقية في ظل قوىٰ السوق ، تصبح أقوىٰ من القيود الحكومية المفروضة علىٰ تجارة سلعه كالافيون

ثانياً عندما تحاول دولة مثل الصين ان تحقق فائضاً مستمراً في ميزان تجارتها ، قد تواجة بقوىٰ تفسد تحقيق تلك السياسة.انْ حالة اللاتوازن في الموازين التجارية تؤدي الىٰ تناقضات ونزاعات بين الدول حتىٰ في أيامنا هذه ، ولكنها لا تؤدي الىٰ حرب .

ثالثاً - ان الدولة لاتحتاج الىٰ جعل ميزانها التجاري موافقاً (في حالة توازن) مع كل طرف (بلد) علىٰ حدة من اجل الوصول الىٰ حالة التوازن الشامل للميزان. ان العجز في الميزان التجاري من الدولة ما قد يقابله فائض فيه مع دولةأخرىٰ فمثلاً بريطانيا قد صدرت السلع المصنعة الىٰ الهند ، وقامت الاخيرة بتصدير الافيون الىٰ الصين التي قامت بدورها بتصدير الشاي الىٰ بريطانيا واذا لم تعان اي من الدول الثلاث من حاله عدم توازن شامل فى موازينها التجارية فعندئذ يطلق علىٰ هذا النمط من التجارة ((التوازن الثلاثي))

الشكل ٦ - ٢ زيادة النسبة المئوية لاسعار اطباق الحديد الامريكية علىٰ اسعارها في اليابان



٦ ـ ٤ الامبريالية الاقتصادية

ان نظريات الامبريالية تحاول تفسير التوسع الاقتصادي للدول ان الامبريالية تستخدم التفاعلات بين الدول من اجل تحقيق علاقات متميزة بالهيمنة والتبادل اللامتكافئ والاستغلال واذا استثنينا وجهه نظر شومبيتر ، فاننا نرىٰ ان التوسعية قد حدثت بصورة عشوائية ، وانها سلوك غير منطقى وغير عقلاني ان هناك - وعلىٰ الاقل - أربعة نظريات فى هذا الصدد وهى -

نظرية الاستهلاك غير الكامل -

لقد طور كل من سيسموندي المؤرخ السويسري ورود بيرتوس الالماني ((نظرية الاستهلاك غير الكامل)) عندما قالا ان الاقتصادات الرأسمالية المتقدمة تعاني من التوسع الدائم للفجوة بين الطلب والانتاج الفعالين ، حيث انها تنتج اكثر مما تستهلك وبما ان معدلات الربح المتدينة تخفض من فرص العمل المربحة ، فان المنافسة بين العمال علىٰ العمل النادر والمحدود تجذب الاجور الىٰ الاسفل وبالتالي تنخفض القوة الشرائية المحلية

لقد قال هوبسن والمعروف بـ (بـأب) ((الاستهلاك غير الكامل)) ان الادخارات المتزايدة تسبب التراكم المفرط لرأس المال الشئ الذي يدفع بالمنتجين للبحث عن اسواق أجنبية لبيع منتوجاتهم لقد نظر هوبسن الى تصدير رأس المال في الاسواق الاجنبية ((المحتكرة)) كحتمية لايمكن تجنبها

لقد شاطر لينين كل من هوبسن وهيلدفيردنج في ديناميكية رأس المال المالي حيث اكد علىٰ ان الامبريالية هي اعلىٰ مراحل الرأسمالية ان لينين لم يفترض عدم وجود فرص للاستثمار فى الداخل كمصدر رئيسي للتوسع ، بقدر ما ادعى ان المنافسة الدولية بين الاقتصادات الرأسمالية هي التي تخلق الحاجة الىٰ تصدير رأس المال ، وتحقيق السيطرة علىٰ الاسواق والموارد في الخارج

نظرية التصدير الاحتكاري

لقد طور هيلدفيردنج أولاً نظرية رأس المال المالي للأمبريالية ، حيث ساق عدداً من المراحل حولها

اولاً - ان التعريفات الجمركية تحولت من وسيلة ((خدعة)) للحماية من تغلغل السلع الاجنبية في الاسواق الوطنية الىٰ محرك لتكوين الكارتل .ان الكـرتلات التي

كونت بهذا الشكل وأخذت هـذه الصيغة تهـدف لتحقيق السيطرة عـلىٰ الاسواق الاجنبية مادام ان الحماية تعوق المنافسة الحرة بين عوامل الانتاج وفى النهاية فان إنتشار الكارتلات و هيمنتها علىٰ الاسواق يرافقه تمركز في النظام المصرفي ان اسعار الفائده تكون أعلىٰ من الندرة الحقيقية لقيمة النقود ، مما يجعـل رأس المال عاطلاً ، كما تؤدي أيضاً الىٰ جعل الاستثمارات مجزية وذات ربح اكبر عندما تستثمر فى الخارج وعلىٰ نقيض نظريات مارون الاستهلاك فان هيلفردنج قد شبه تصدير راس المال كمعبد الطريق (Path Breaker) لتصدير السـلع أن دور الدولة في نظريةهيلدفيردنجدور حاسم ومثل ما فعل هوبسن ، فقد قالهيلدفيردنجان الدول تعمل من اجل تخفيض مخاطر الاستثمار الىٰ الحد الادنى

وخلاصة القول ، فانهيلدفيردنجقد اقام سلسلة سببيـة (causalchain) تمتد من التعريفات الجمركية الىٰ الامبريالية مروراً بالاحتكارية.ان التوضيـح العام لـطاقة نظريةهيلدفيردنجمحدود

ان الامبريالية البريطانية قد انحرفت عن النمط الذي ساقه في نظريته ففي خلال فترة الزحفـــ البريطاني علىٰ أفريقيا ، ساندت بريطانيا وشجعت التجارة الحرة ، حيث كانت ترىٰ ان تكوين التروست والكارتل شيئٌ تافه جدير بالاهمال .
ان الاحتكارية المساندة من قبل الدولة من نوع الاحتكارية التي وردت في نـظرية ىيلدفيردنجقد حدثت من قبل في المجتمعات ما قبل الرأسمالية فى خلال القـرنين السادس عشر والسابع عشر واخيراً ، فان هذه النظرية تعتبر اليوم ضعيفة حيث نجد ان الجهات التي ترىٰ في الحمايـة خادمـة لمصالحهـا ليست راغبة في تشجيـع صادرات الولايات المتحدة

النظرية الكينزية -

ان الاقتصاديات الكينزية قد جاءت بتوضيح للامبريالية يختلف عن التوضيح الذي أتىٰ به الماركسيون ان قرارات تحديد مواقع الاستثمار يجب ان تقرر فى ((الارض غير الموجودة)) (In the no - where land) وبين الماضي غير الممكن والمستقبل غير المضمون ، مما يعني ان الاحداث التاريخية لو اتخذت أساساً للتنبوء بالاحداث المستقبلية ، فان هذه التنبؤات تكون مخيفة وغير مبشرة وفى العادة فأن العائد من الاستثمارات يصبح غير مفضل بحيث ان الناس يفضلون ادخار راس

المال   ان الركود فى مثل هذه الحالة يطلق عليه اسم ((شرك السيولة) Liquiditytrap) وعند ذلك يصبح الاسلوب الوحيد الانقاذ الاقتصاد من الانهيار تفضيل السيولة وتشجيع عدم الادخار

نظرية التبادل غير المتكافئ -

لقد رأى ((امانويل)) احد الماركسيين المعاصرين ان الفجوة بين الدول الغنية والدول الفقيرة هي نتاج للاستمرارية ((التبادل غير المتكافئ فى التجارة الدولية)) ان الكثير يمنح في مقابل القليل في صورة منتوج يجسد ساعات العمل المبذولة في إنتاجه . اذا كان عنصر العمل غير قابل للتحرك دولياً ، فاننا نلاحظ ان هناك مساواة دولية في معدلات الربح وعدم مساواة في معدلات الاجور

إن الفوارق في معدلات الاجور ليست دالة لانتاجيات العمل ، والعكس هو الصحيح   ان النتيجة هي ان ساعة عمل العامل في الدول المتقدمة تساوي في الاسواق العالمية أكثر من ساعة عمل العامل فى الدول النامية

ان قانون النفقات النسبية - وعلىٰ النقيض يقول ان المكاسب يمكن ان تتحقق اذا تخصص كل بلد فى انتاج تلك السلع التي يمتلك الميزة النسبية لانتاجها   مما يؤدي الىٰ زيادة الناتج العالمي عندما تزداد التجارة الدولية ان إيمانويل حتىٰ لو كان مصيباً ، فان البلد المستغَل (بفتح الغين) حتى لو جنى ٩٠ ٪ من الربح ، وحصل البلد الاخر على ١٠ ٪ منه فأن ذلك لا يعني ان أحدهما قد خسر بسبب التجارة لقد خلط إيمانويل بين التوزيع غير المتساوى للمكاسب من التجارة بالتغيرات المطلقة في الرفاه الاقتصادي

٦ - ٥   التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية

لقد أصاب الاحباط الدول النامية من جراء عدم تحقيقها لمستويات التنمية الاقتصادية التي كانت تتوقع تحقيقها في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية   وعندما تحصلت الدول النامية علىٰ تفضيلات جمركية من الدول المتقدمة اقتصادياً فان صادراتها لم تشجع بما فيه الكفاية   ان ((التفضيلات الجمركية)) تعني ان تقوم الدول المتقدمة بفرض رسوم جمركية منخفضة علىٰ سلع صناعية معينة تستوردها من الدول النامية وتكون هذه الرسوم أقل مما تفرضه علىٰ السلع المستوردة من دول متقدمة أخرىٰ علىٰ كل فما دام ان معدلات التعريفية الجمركية علىٰ هذه السلع تميل

نحو الانخفاض بصورة او اخرىٰ ، في حين ان هناك الكثير من السلع المهمة في صادرات الدول النامية قد استثنيت من المعاملة التفضيلية ، فاننا ننتقل الىٰ موضوعين أخرين

ان احد السمات المهمة للنمو الذي عرفته وحققته البلدان ذات الدخول العالية قد كان نتيجة لتوسيع صناعاتها وسوف نثير هنا العلاقة بين الصادرات المصنعة و بين التنمية الاقتصادية ان البلدان النامية تشكو دائماً من ان التقلبات فى عائدات صادراتها تعوق تنميتها الاقتصادية ومع ان هذه الحجة صحيحة نظرياً ، فليس من السهل إثباتها دائماً

الصادرات المصنعة والتنمية

لقد قال مايزل (MAIZEL) ان معظم الدول النامية اليوم مازالت في مستوىٰ منخفض من حيث التنمية التقنية اكثر من الانخفاض في المستوىٰ الذى عرفته معظم دول اوربا واليابان فى بداية هذا القرن وفي الوقت الذي كانت فيه حصة المصنوعات في الصادرات الكلية لفرنسا ٤٦٪ ، ٧٠ ٪ لالمانيا و ٤١ ٪ لايطاليا ، و ٣٠ ٪ للسويد، و ٧٥ ٪ لسويسرا ، و ٤٢ ٪ لليابان ؛ فان حصة المصنوعات في صادرات الدول النامية قد زادت من ٧ ٪ فى عام ١٩٥٣ الىٰ اكثر قليلاً من ٢٠ ٪ من الفترة القريبة التي سبقت إرتفاع أسعار النفط وفي حين ان ميزةالمواد الخام في دول اليوم النامية قد تسببت في ان يكون الرقم منخفضاً اصطناعياً ،ومع ذلك فان الحقيقة ان امامها طريقاً طويلاً سوف تسلكه.ان الفجوة التكنولوجية مثلاً بين الدول المتقدمة والدول النامية اليوم اوسع مما كانت عليه بين بعض دول اوربا والولايات المتحدة في عام ١٩٠٠

ان احد الاسباب التي ادت الىٰ هذه النتائج هو ان الدول النامية قد تبنت في الستينات سياسة نشطة لاحلال الاستيرادات فبدلاً من ان تركز علىٰ سياسة تشجيع الصادرات ، فانها قد حاولت ان تخفض من إعتمادها علىٰ استيراد السلع المصنعة من خلال فرض تعريفة جمركية عالية واتباع سياسات تقييدية اخرىٰ ان الجدول (٦ - ٣) يقارن بين متوسط معدلات التعريفة الاسمية لسبع عشرة دولة متقدمة في عام ١٩٠٢ ومتوسط معدل التعريفة في ثماني عشرة دولة نامية في السبعينات نلاحظ ان متوسط التعريفة في دول اليوم النامية (٦٢ ٪) اعلىٰ من متوسط تعريفة الدول التى

نطلق عليها اليوم متقدمة (٢٧ ٪)في عام ١٩٠٢ ماهي الانماط السائدة للتصدير الناجح للسلع المصنعة بواسطة اقطار اليوم النامية ؟

إن دراسة موريسون (Morrison) عن الصادرات المصنعة في الدول النامية اثبتت

ان تلك الصادرات مرتبطة ايجابياً(Positively correlated) مع سكان الدولة المصدرة ومع نصيب الفرد من الدخل.ومع كثافة السكان وترتبط سلبياً مع النسبة المئوية للسكان المتعلمين

ان السكان هم معيار (proxy) لحجم السوق المحلية للبلد المصدر ان الفرضية هي ان الدول الكبيرة سوف تكون قادرة على استغلال اقتصادات الحجم ولها قدرة تنافسية اكبر وذلك يؤدي الى تخصص اكبر لدول الاقتصاد ان نصيب

الفرد من الدخل يعكس مستوى التنمية الاقتصادية في الدولة المصدرة حيث انه ذو ارتباط وثيق بالبيانات التحتية الكفوءة والمهارات الادارية والخصوصيات الاخرى الضرورية للمنافسة الفعالة في التجارة العالمية إن متغير الكثافة السكانية تفسره الحقيقة التي مفادها ان البلدان ذات الكثافة السكانية العالية تتجه نحو التخصص في التصنيع ، في حين ان البلدان ذات الكثافة السكانية غير الكثيفة تتجه نحو التخصص في المنتوجات الاولية ومنتوجات ذات كثافة ارض Land intensive) (products وبما ان الأرتباط السلبي بين الصادرات المصنعة والتعليم (Literacy) تجده محيراً ، الا انه يمكن تفسيره بتخصص الدول النامية في السلع المصنعة ذات كثافة العمل غير الماهر في الانتاج

ان الانطباع الاكثر اهمية لسياسة التجارة الدولية هو ان مستوى الصادرات الصناعية في البلدان المتقدمة كان ذو ارتباط سلبي مع معدل تعريفاتها الجمركية على الاستيرادات ان هذا يتوافق مع توقعاتنا اذ ان التعريفات المرتفعة على الاستيرادات تجعل الانتاج المنافس للاستيرادات اكثر ربحاً وهذا يشجع الموارد على الانتقال من النشاطات التصديرية الى النشاطات المنافسة للاستيرادات ، ويعوق مقدرة الاقتصاد على استغلال ميزته النسبية من خلال الصادرات

الجدول ٦ ـ ٣ متوسط معدل التعريفة الجمركية
(نسب مئوية)

معدلات التعريفة الجمركية لعام ١٩٠٢		معدلات التعريفة الجمركية في السبعينات	
اسبانيا	76	ارجواي	184
الولايات المتحدة	73	تشيلي	166
البرتغال	71	البرازيل	96
فرنسا	34	باكستان	83
ايطاليا	27	الاكوادور	81
المانيا	25	الأرجنتين	74
السويد	23	بيرو	63
الدنمارك	18	كولومبيا	49
كندا	17	فنزويلا	45
بلجيكا	13	تركيا	44
النرويج	12	كوريا	35
نيوزيلندة	9	اسرائيل	32
اليابان	9	تايوان	36
سويسرا	7	بوليفيا	26
استراليا	6	تنزانيا	26
هولندة	3	الفلبين	25
		المكسيك	24
		ماليزيا	10
المتوسط	27	لمتوسط	62

المصدر Mc ..on . 1976 . p . 51

تقلبات عائدات الصادرات في الدول النامية -

ان احدىٰ مشكلات الدول النامية التي نوقشت بتوسع هي مشكلة عدم استقرار عائدات صادراتها ان الجدول ٦ ـ ٤ يوضح ان متوسط النسبة المئوية لانحراف (Deviation) للقيمة الدولارية للصادرات علىٰ مدار خمس سنوات للمتوسط المتحرك (أي متوسط قيمة الصادرات من قبل سنتين ، وفي السنة نفسها وفي سنتين لاحقتين) اعلىٰ في الدول النامية مقارنة مع الدول المتقدمة ان متوسط النسبة المئوية للانحراف كان ٢٣ ٪ في الدول النامية و ١٨ ٪ فقط في الاقطار المتقدمة ان التفسيرات المقبولة تقليدياً لتوضيح هذا السلوك تتضمن إتجاه الدول النامية لتصدير المنتوجات الاولية في المقام الاول ، أي انها تركز صادراتها في عدد محدد نسبياً من المنتوجات ، وايضاً اتجاهها لتركيز صادراتها في عدد محدود من الدول المستوردة ومع ذلك فقد اوضح ماكبين (macBean) في عام ١٩٦٦ إن أي من هذه التفسيرات الثلاثة لايمكن ان يكون ـ احصائياً ـ مرتبطاً مع تقلبات الصادرات في الدول النامية

لقد ثار جدل عام حول هذه المسائل ، ومع ذلك فقد اكدت بعض الاختبارات التطبيقية للاتفاقيات السلعية القوة التفسيرية لهذه المتغيرات التقليدية (انظر الفصل الرابع)

الجدول ٦ - ٤

الدول النامية		الدول المتقدمة	
الأرجنتين	40 %	أستراليا	25%
بوليفيا	27	النمسا	21
البرازيل	14	بلجيكا - لوكسمبورغ	18
بورما	15	كندا	7
سيريلانكا	13	الدنمارك	10
تشيلي	20	فنلندا	30
تايوان	16	فرنسا	21
كولومبيا	13	المانيا (الغربية)	19
كوستاريكا	14	ايسلاند	22
كوبا	26	ايرلنده	6
جمهورية الدومنياكان	17	اسرائيل	12
اكوادور	25	ايطاليا	21
مصر	20	اليابان	31
السلفادور	14	النرويج	16
اثيوبيا - اريتيريا	24	السويد	15
غانا	32	سويسرا	6
اليونان	18	المملكة المتحدة	18
جواتيمالا	11	الولايات المتحدة	17
هايتي	27	المتوسط المستوى	18
هوندوراس	16	الانحراف	7
الهند	16		
اندونيسيا	57		
ايران	74		
العراق	27		
الملايو	42		
المكسيك	11		
المغرب	26		
نيكاراغوا	14		
نيجيريا	31		
باكستان	36		
بناما	10		

برجواي	16
بيرو	10
الفلبين	18
البرتغال	15
روديسيا ـ يناسالاند	12
السودان	40
سوريا	16
تايلاند	37
تونس	33
تركيا	19
إتحاد جنوب افريقيا	10
ارجواي	20
فينزويلا	16
فيتنام	38
المتوسط	23
المستوىٰ	
الانحراف	(13)

المصـدر

MacBean (1966 p . p . 34 and 40) The in stability is the average absolute percentage deviation of exports from a five —year moving average of exports .

لقد توصل ماكبين الىٰ نتيجة مهمة وهي ان الاداء الاقتصادي لكثير من الدول النامية لاعلاقة له بعدم استقرار صادراتها ، اي ان البلاد ذات عدم الاستقرار المرتفع في صادراتها ليس لها اداء اقتصادي اسوأ والبرهان الذي وجده ماكبين هو ان حركات الدخل ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالتقلبات في حصيلة صادراتها

وفي الحقيقة ان عدداً من الدول النامية ذات عدم الاستقرار المرتفع في صادراتها ، تتمتع بدخول مستقرة نسبياً لقد ارجع ماكبين هذه النتيجة الىٰ فشل الصادرات في

ان يكون للمضاعف فيها تأثير كبير علىٰ السلوك الاقتصادي في الدول النامية وزيادة علىٰ ذلك لم يجد ماكبين سنداً للفكرة التي تقول بأن عدم استقرار الصادرات يؤدي الىٰ تخفيض تكوين رأس المال ان فحصه الدقيق لاثني عشر بلداً نامياً تعاني من عدم الاستقرار المرتفع من صادراتها خلال الفترة من ١٩٤٦ الىٰ ١٩٥٨ يقود الىٰ نتيجة مفادها ان هناك اسباباً محلية خاصة جداً للصعوبات الاقتصادية لكل حالة هذه الصعوبات تشمل السياسات الاقتصادية الوطنية والحروب والعصيان المدني

المصادر

(1) Balassa, Beda, The Theory of Economic Integration. Homewood. Ill.: Richard D. Irwin, 1961.

(2) Barratt Brown,M., The Economic of Imperialism. London, Penguin, 1974.

(3) Brock, William A. and Magee, Stephen P., "The Economics of Special Interest Politics: The Case of the Tariff" American Economic Review: 68 (May 1978): 246-250.

(4) "Tariff Setting in a Democracy", in Black, John and Hindley, Brian, eds., Current issues in International Commercial Policy and Economic Diplomacy, London: Macmillan Press, 1979.

(5) Caves, Richard E. and Jones, Ronald W., World Trade in Pav ments. Boston: Little, Brown and Company, 2nd Edition, 1977.

(6) Cordon,W.M. Trade Policty and Economic Welfare. Oxford: Clarendon, 1977.

(7) Frenkel, J Jacob and Johnson, Harry G., The Monetary approach to the Balance of payments. Toronto: University of Toronto Press, 1976.

(8) Greenberg, Michael, British Trade and the Opening of China 1800-42. Cambridge: Cambridge University Press, 1951.

(9) Houthaker, Hendrick S. and Magee, Stephen P., "Income and Price Elacticities in World Trade", Review of Economics and Statistics 51 (May 1969): 111-125.

(10) MacBean, Alistair Export instability and Economic Development. London: Allen and Irwin 1966.

(11) Magee, Stephen P., "The Welfare Effects of Restrictions on U.S. Trade" Brookings Papers on Economic Activity (No. 3, 1972): 645-701.

(12) ----, "Prices, Income and Foreign Trade", in Kenen, Peter B., ed., International Trade and Finance: Frontiers for Research. New York: Cambridge University Press, 1975: 175-252.

(13) ----, Empirical Essays in International Trade, forthcoming.

(14) Maizel,A., Exports and Economic Growth of Developing Countries. Cambridge: Cambridge University Press, 1968.

(15) Morrison, Thomas K., Manufactured Exports for Developing Countries. New York: Praeger, 1976.

(16) Verdoorn,P.J., "Two Notes on Tariff Reductions", in Social Aspects of European Economic Cooperation. International Labour Office, Geneva, 1956.